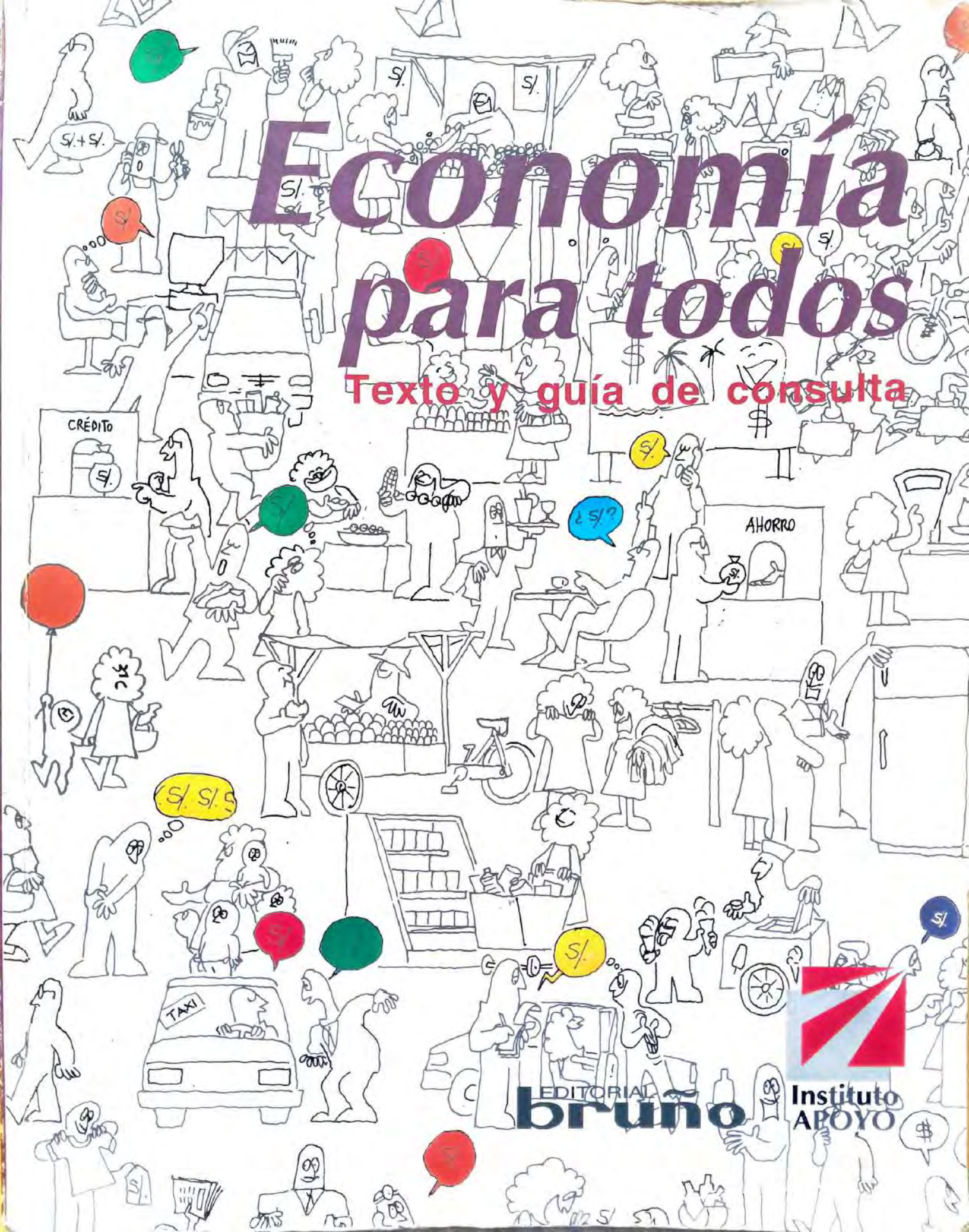
Economía para todos

Texto y guía de consulta



EDITORIAL bruño
Instituto APOYO

Economía para todos

Texto y guía de consulta

EDITORIAL bruño

INSTITUTO APOYO

Primera edición: Febrero 1997

© DERECHOS DE AUTOR
Instituto APOYO
Parque Rubén Darío 162 - Miraflores
Telf.: 444-6262
E-mail: postmast@apoyo.org.pe

© DERECHOS DE ARTES GRÁFICAS
Instituto APOYO

© DERECHOS DE EDICIÓN RESERVADOS:
Asociación Editorial Bruño
Av. Arica 751 - Breña - Ap. 05-144 - Lima
☎ 423-7890 – 424-2272 – 424-4134
425-0282 – Fax: 425-1248

Auspiciado por Indecopi

El Instituto APOYO quiere agradecer a todas las personas que colaboraron y nos estimularon a llevar a cabo este proyecto, entre ellas: Pablo Bustamante, Federico Díaz, Henry Harman, Magda Pollarolo, León Trahtemberg, Jorge Trelles; y hacer un reconocimiento especial a Beatriz Boza Dibós, cuyo apoyo fue decisivo para hacer realidad este proyecto.

PRESENTACIÓN

Desde hace varios años, los que integramos el Instituto APOYO pensamos en la necesidad de escribir un libro de Economía que sirviera como texto escolar y también como guía de consulta para aquellos que quisieran adquirir conocimientos básicos sobre la ciencia económica. El resultado es este libro: Economía para todos. *La idea surgió cuando nos encontramos con muchas personas interesadas en recibir explicaciones sobre los principales problemas económicos del país o dudando ante una determinada decisión de orden económico. Preguntas como éstas eran frecuentes: ¿Por qué hay inflación? ¿En qué debo invertir mi dinero? ¿Me conviene o no esta oferta? ¿Cuándo es rentable un determinado negocio? Estas preguntas dejaban en claro que las personas requerían mayor información sobre un tema que creemos muy importante, porque nos afecta a todos: el funcionamiento de la economía.*

Nos propusimos hacer un texto que fuera fácil, pero no simplista. Que recogiera datos y términos económicos, así como las experiencias concretas que le ha tocado vivir a nuestro país. Y, de manera especial, que pusiera énfasis en aquello que es útil para nuestra vida cotidiana más que en detalles teóricos de menor utilidad práctica.

La organización del texto y la elección de los temas corresponden a los objetivos que nos habíamos propuesto. Por ejemplo, este libro comienza con una sección prácticamente sin fórmulas ni gráficos, que se ocupa de una serie de temas basados en la experiencia que todos tenemos acerca de la actividad económica, y que ofrecen una base general de conocimientos de Economía. Esta primera parte es el punto de partida para trabajar más detalladamente el análisis microeconómico y macroeconómico en las secciones siguientes.

Para quienes estén interesados en la historia del pensamiento económico, el libro incluye un anexo con las biografías de los economistas más destacados. También hemos incorporado un glosario final donde se puede encontrar los términos económicos de uso más o menos frecuente.

Esperamos haber logrado nuestros objetivos con esta obra, pero sin duda es tu experiencia como lector la que nos permitirá saber si así ha sido. Por eso, nos interesa mucho recibir tus opiniones y comentarios a la siguiente dirección postal y electrónica:

Economía para todos
Instituto APOYO
Parque Rubén Darío 162
Lima 18, PERU
etodos@apoyo.org.pe

ÍNDICE

PRIMERA UNIDAD

Tema 1

- **La Economía y los mercados** **8**

La Economía en la vida diaria 8
El mercado y sus características 9
El mundo que nos rodea 10

Tema 2

- **Los precios de los bienes y servicios** **12**

¿Cómo se determinan los precios? 12
Conceptos elementales: oferta, demanda y equilibrio 14
Noción de equilibrio entre oferta y demanda 15
Desequilibrio entre oferta y demanda 15

Tema 3

- **Los precios y la competencia** **18**

El funcionamiento de los mercados 18
La competencia 18
Los precios de productos similares tienden a igualarse 18
Desconfiar de las ofertas que parecen excepcionalmente atractivas 19
Cuando lo "gratis" no lo es 19

Tema 4

- **La empresa en la actividad económica** **22**

¿Qué es una empresa? 22
¿Por qué surgen las empresas? 22
Los factores del éxito de una empresa 23
Empresarios podemos ser todos 24
El entorno de la empresa y su efecto sobre ella 24
La incertidumbre: principal característica del mundo moderno 26

Tema 5

- **La actividad financiera** **28**

El ahorro y la inversión 28
El sistema financiero 28
Riesgo de las instituciones financieras informales 29
Tendencias modernas de financiamiento de las empresas 29
La globalización de la economía 30

Tema 6

- **La función del Estado en la economía** **32**

La función del Estado en la economía y su importancia 32
El Estado peruano: de jugador a árbitro de la economía 32
Funciones del Estado 34
La presencia del Estado en la economía en la historia reciente 36

Tema 7

- **La inflación** **38**

La inflación en el Perú 38
Concepto de inflación 38
Causas de la inflación 38
Efectos de la inflación 39
Cómo protegerse de la inflación 40

Tema 8

- **La pobreza en el Perú** **42**

Pobreza y distribución del ingreso en el Perú 42
La pobreza a lo largo del tiempo 43
Magnitud de la pobreza en el Perú 43
Indicadores de la pobreza 44
¿Qué hacer frente a la pobreza? 45

Tema 9

- **La necesidad de tributar** **48**

La importancia de los tributos 48
Los ingresos tributarios 48
La evasión tributaria 49

Tema 10

- **Cómo formar una empresa** **52**

Se acaba el colegio 52
¿Qué se necesita para iniciar un negocio? 52
¿Qué tipo de empresa puedes constituir? 52
Las empresas individuales 53
Las sociedades 54
¿Cómo puedes financiar tu empresa? 55

SEGUNDA UNIDAD

Tema 1

- **La Economía como ciencia** **58**

¿Qué es la Economía? 58
Fundamentos de la Economía 58
¿Qué es una economía? 59
Los componentes del sistema económico 60
¿Cómo coordina las decisiones el mercado? 61
¿Qué es una teoría económica? 62
¿Qué es un modelo económico? 62
Teorías y modelos económicos en permanente cambio 63

Tema 2

- **Nociones generales de microeconomía** **66**

¿Para qué sirve la microeconomía? 66
Los agentes económicos 67
Los bienes y servicios 68
La producción 69

Tema 3

- **Los consumidores** **74**

¿Quiénes consumen? 74
La soberanía del consumidor 74
¿Qué determina el consumo? 74
El presupuesto y las posibilidades de consumo 75
¿Qué ocurre con la línea de presupuesto cuando cambian los precios o el ingreso? 77

Tema 4

- **La utilidad como determinante del consumo** **80**

El concepto de utilidad 80
¿Qué hacen los consumidores frente a cambios en los precios relativos o el ingreso real? 81

Tema 5

- **La demanda** **84**

Demanda y cantidad demandada 84
El excedente del consumidor 85
Demanda individual y demanda del mercado 85
Factores determinantes de la demanda de mercado 86

Tema 6

- **El comportamiento de la demanda** **88**

La elasticidad de la demanda 88
La estacionalidad de la demanda 90

Tema 7

- **La empresa y la producción** **92**

La empresa 92
El corto y el largo plazo en las empresas 92
La empresa y la eficiencia 93

ÍNDICE

Tema 8

- **Los costos de producir** **96**

¿Cuánto cuesta producir? 96
Los costos en el largo plazo 98
La ley de los rendimientos decrecientes 99
¿Cuál es el mejor tamaño o escala de una empresa? 99

Tema 9

- **La oferta** **102**

Oferta y cantidad ofertada 102
Oferta individual y oferta de la industria 103
Factores determinantes de la oferta 104

Tema 10

- **El comportamiento de la oferta** **106**

Elasticidad de la oferta 106
El efecto del tiempo en la elasticidad de la oferta 107
La estacionalidad y las ofertas de corto y largo plazo 108

Tema 11

- **Cómo funciona el mercado** **110**

El mercado libre y el debate sobre el rol del Estado 110
Cómo se comporta un mercado libre 110

Tema 12

- **Tipos de mercado** **114**

La competencia en los mercados 114
El mercado de libre competencia 114
El monopolio 116
El oligopolio 118
El cártel 118
La diferenciación de productos 118

Tema 13

- **Fallas y potencial del mercado** 120

Cuándo falla el mercado 120
Bienes públicos 120
Las externalidades 121
El potencial del libre mercado 122

Tema 14

- **Los mercados de factores de producción** 124

Los factores de producción también se intercambian 124
El mercado de trabajo 124
El mercado de recursos naturales 126
El mercado de capitales 126
El mercado de conocimientos 128

TERCERA UNIDAD

Tema 1

- **Nociones generales de macroeconomía** **130**

¿Qué es la macroeconomía? 130
La economía es un sistema 131
Relaciones de intercambio en una economía 131

Tema 2

- **Los indicadores macroeconómicos** **134**

Resúmenes de la economía 134
El producto bruto interno 134
El PBI y el gasto agregado 135
El producto nacional bruto 136
Los índices de precios 136
Indicadores de empleo 136
Limitaciones de los indicadores 136

Tema 3

- **El Estado y la política fiscal** **138**

Las finanzas del Estado 138
El tamaño del Estado 138
Los ingresos del Estado 138
Los egresos del Estado 139
El presupuesto público 140

Tema 4

- **El dinero y la política monetaria** **142**

¿Qué es y para qué sirve? 142
La demanda por dinero 142
La oferta monetaria 144

Tema 5

- **El Perú en la economía global** **146**

¿Qué es la economía global? 146
El Perú en el mundo 146
El comercio internacional 147
Los capitales del exterior 148
La ayuda para el desarrollo 149
Indicadores del sector externo 149
El tipo de cambio 150

Tema 6

- **La demanda agregada** **152**

Un gran mercado 152
Factores determinantes de la demanda agregada 153

Tema 7

- **La oferta agregada y el debate macroeconómico** **156**

¿Qué es la oferta agregada? 156
El impacto de los factores productivos 156
La oferta agregada en el tiempo 156
Breve historia del debate 157

Tema 8

- **La inflación y el desempleo** **160**

La inflación 160
El desempleo 162

Tema 9

- **Crecimiento económico y desarrollo** **164**

Similitudes y diferencias 164
Determinantes del crecimiento y desarrollo 165
Los obstáculos al desarrollo 166

Tema 10

- **¿Qué hemos aprendido?** **168**

Reflexiones para decidir mejor 168
Tus propias reflexiones 171

ALGUNOS ECONOMISTAS INFLUYENTES **172**

GLOSARIO **178**

LA ECONOMÍA Y LOS MERCADOS

La Economía en la vida diaria

Nuestra vida cotidiana está llena de pequeñas actividades, como ir a la escuela, jugar un partido de vóley o fulbito, visitar a un amigo, leer un libro o tomar un helado. Estas parecen depender solamente de nosotros, pero en realidad forman parte del complejo mundo en el que vivimos.

¿Alguna vez te pusiste a pensar en quién publicó el libro o la revista que estás leyendo o quién preparó el chocolate que comiste el otro día? Estas son preguntas que muy pocas veces nos hacemos, pero que nos ayudarían a comprender más claramente lo que sucede alrededor de nosotros.

Un simple viaje en ómnibus constituye una actividad económica.

Analicemos, por ejemplo, el caso de un chocolate cualquiera. Para que ese chocolate llegue finalmente a nuestras manos ha debido pasar por un proceso de producción en el cual fueron combinados distintos ingredientes: leche, cacao, azúcar, manteca. Además, hubo personas encargadas de prepararlo, utilizando distintos artefactos, como cocinas y máquinas empaquetadoras. Otras personas se ocuparon de distribuirlo a las tiendas y mercados. Pero eso no es todo, también los ingredientes que se usaron para elaborar el chocolate tienen una pequeña historia que rara vez conocemos. Así, la leche proviene de un establo que puede estar ubicado en nuestro país o en el extranjero, y el cacao y el azúcar fueron cultivados por agricultores que dedicaron muchos meses a cuidar el buen estado de sus cultivos. Como ves, detrás de cada bien que encontramos en el mercado, existen un grupo de personas, un conjunto de negociaciones y procesos previos, que han permitido que éste llegue a la forma final en que nosotros lo encontramos.

Estudiar Economía nos sirve para tomar mejores decisiones

Todos los días enfrentamos situaciones que nos conducen a tomar una decisión. Por ejemplo, tomamos decisiones sobre qué ropa nos pondremos para ir a una fiesta, dónde comprar un lapicero y de qué marca, cuándo comprar un polo. Hay incluso decisiones un poco más complejas, como dónde ahorrar nuestro dinero, en qué invertir, si queremos poner un negocio.

Cada vez que nos encontramos frente a una decisión sobre qué comprar, qué o cómo producir, dónde ahorrar, a qué precio vender o comprar, saber Economía nos permitirá tomar mejores decisiones. En este libro, escribiremos Economía con mayúscula para hacer referencia a la ciencia económica, para distinguirla del término de uso más común.

Necesitamos información

Partamos de un hecho tan simple como puede ser el ir a comprar un polo. Para decidir qué polo vamos a elegir, primero averiguaremos cuál es el precio y la calidad de los que venden en cada una de las diferentes tiendas. Nos interesa esta información porque queremos hacer una buena compra.

Imagina si no que tú y tus amigos salen a pasear y a comer una hamburguesa. Es de esperar que la hamburguesa sea más cara en una cafetería que en una carretilla en la calle. Esta diferencia se debe a que en la cafetería te cobran por el servicio de los mozos, los impuestos que paga el local.

¿Alguna vez te ha pasado que has comprado algo muy barato pensando que se trataba de una superganga y luego descubriste que el producto no era tan bueno como pensabas?

Con la ayuda de la Economía podrás tomar mejores decisiones en tu vida diaria.

Situaciones como las anteriores son muy frecuentes. Como consumidores, nos enfrentamos diariamente al mercado, el cual nos presenta una serie de opciones sobre las cuales tenemos que escoger.

La Economía no debe verse como un conjunto de conceptos complicados y teóricos, sino como un conocimiento de gran utilidad para la vida. Conociendo los principios básicos de la Economía, te sentirás más seguro y evitarás cometer errores muy comunes o tomar decisiones que no te benefician.

El mercado y sus características

Todos somos **consumidores** de bienes y servicios. Necesitamos bienes como alimentos, ropa, libros y una gran gama de productos que dependen de nuestros gustos y necesidades. Del mismo modo, utilizamos servicios como el de un taxi o un bus para transportarnos, el uso del teléfono, la atención de un médico. Los consumidores dan origen a la **demanda** en el mercado.

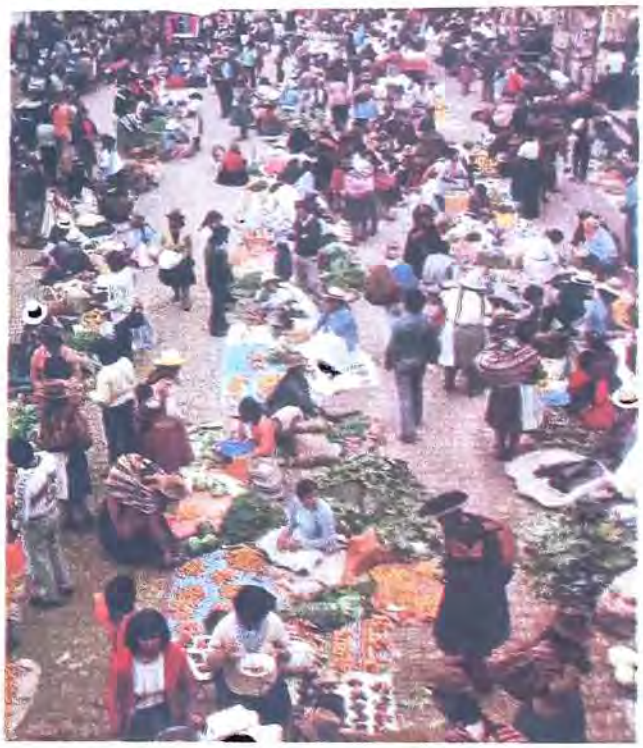
El otro gran grupo son los **productores** de bienes y servicios. Todas las personas que trabajan forman parte de este grupo: los transportistas, ejecutivos, obreros, profesores, médicos, cantantes, canillitas. Todos ellos dan origen a la **oferta** en el mercado.

Los consumidores y los productores se relacionan constantemente a través de compras y ventas. Se necesitan mutuamente: los transportistas necesitan pasajeros, los trabajadores de los bancos necesitan ahorristas. Todo vendedor necesita clientes y cada consumidor requiere a su vez bienes y servicios. Este conjunto de relaciones se desarrolla en el **mercado.**

Diferentes usos de la palabra mercado

Cuando nos hablan de mercado, lo primero que se nos viene a la mente es el lugar o centro comercial donde compramos los alimentos y algunos artículos básicos para el hogar. ¿Alguna vez has observado detenidamente el movimiento de un mercado? Te habrás dado cuenta de la gran cantidad de personas que compra y vende diferentes productos. Estos dos grupos de personas se buscan para realizar intercambios o transacciones. Los consumidores transan o intercambian su dinero por los productos que necesitan y que los proveedores ofrecen en el mercado.

Tanto los consumidores como los productores determinan el precio de los bienes en el mercado.



Diariamente se realiza un gran número de transacciones en los mercados.

Así, por ejemplo, si el precio en el mercado de 1 kilo de carne es de ocho soles, pero existen algunos que ofrecen la misma carne a 12 soles, es muy probable que la mayor parte del público compre a los que venden más barato. El resto tendrá que bajar sus precios para conseguir clientela y conservar su negocio.

¿Son éstos los únicos mercados que existen? No todas las cosas que adquirimos se compran en estos mercados: llantas para carros, por ejemplo. Además, como ya mencionamos anteriormente, mucho de lo que consumimos no son bienes sino servi-

cios. Este es el caso, por ejemplo, de las consultas médicas, la luz, el agua o el transporte público.

En términos económicos, la palabra mercado tiene un significado más amplio que el que solemos usar, pues no se refiere solamente a un lugar específico. **Mercado** en Economía designa también al bien o servicio que se transa, a todos los consumidores y proveedores de ese bien o servicio y al conjunto de transacciones realizadas por ellos.

Para la Economía, la palabra mercado tiene un significado más amplio. Normalmente, la palabra mercado se usa para referirse a un bien o servicio a todos los consumidores y productores de ese bien o servicio y al conjunto de transacciones realizadas por ellos. Cuando hablamos del mercado automotor, por ejemplo, hablamos de todos los productores o comercializadores de carros, de quienes compran o alquilan carros, de las diferentes modalidades para comprar carros (al contado, al crédito, mediante *leasing*).

Lima es un gran mercado compuesto de muchos mercados locales.

También es posible hablar de un mercado en términos geográficos, sin hacer referencia a un bien o servicio específico. Si hablamos del mercado peruano, estamos hablando del conjunto de consumidores y productores de todos los bienes y servicios que se ofrecen en la economía peruana y las interrelaciones entre ellos. Igual ocurre cuando nos referimos al mercado europeo o al mercado tacneño. En cada uno de esos casos nos estamos refiriendo a qué bienes o servicios producen y qué productos compran quienes viven allí. Finalmente, es posible usar la palabra mercado uniendo ambos criterios, como cuando se habla del mercado latinoamericano de productos textiles o el mercado limeño de servicio de ambulancias.

Cuando leas o escuches la palabra mercado, el contexto en que se usa te indicará a qué mercado se está haciendo referencia. Y si alguna vez no te queda claro a qué mercado se refieren, pregúntalo directamente. Preguntar es sinónimo de inteligencia.

El mundo que nos rodea

La actividad económica del Perú se desarrolla en un mundo que se caracteriza por vivir un proceso de permanente cambio. Cada día nos afectan cambios tecnológicos, variaciones en las condiciones en que el Perú intercambia sus productos en el mundo, fluctuaciones en el desempeño de las economías más grandes del planeta. Este mundo económico global ejerce muchas y diversas influencias en el mercado peruano.

Para salir airosos de este proceso de cambios es importante que los peruanos nos mantengamos informados tanto de las novedades como de las oportunidades y riesgos que se presentan cada día.

La actividad económica se desarrolla en un entorno dinámico y cambiante.

IDEAS PRINCIPALES

- La Economía no es algo complicado ni ajeno: formamos parte de ella en casi todas las actividades que realizamos y cada vez que tomamos una decisión al respecto.

- Para cualquier decisión que tomemos, por simple que sea, necesitamos estar bien informados sobre las diferentes alternativas de las que disponemos.

- La palabra mercado puede hacer referencia a un producto específico (mercado automotor) o a una zona geográfica (mercado peruano). En ambos casos hace referencia a todos los productores y consumidores, y las transacciones que éstos realizan en ese mercado. También se puede referir a un mercado especificando el producto y la zona geográfica (mercado latinoamericano de telenovelas).

- El mercado peruano se ve influenciado por el mercado mundial.

- El mundo vive un proceso de cambio permanente que afecta a todos los países.

Tú ya sabes mucho de Economía...

A medida que vayas leyendo este libro te irás dando cuenta de que tú ya conocías muchas de las ideas contenidas en él, al menos intuitivamente. Eso ocurre porque la Economía se aplica a situaciones diarias, sobre las que todos reflexionamos. A continuación te vamos a mostrar cuánto sabes de Economía. Para ello debes responder estas preguntas y explicar tus respuestas:

– ¿Para qué sirve el dinero?

– ¿Pagarías 20 soles por un caramelo?

– ¿Qué es un mejor negocio: vender helados en el polo norte o repelente para mosquitos en la selva?

– ¿Qué preferirías que te regalen por tu cumpleaños: un televisor a colores de 30 pulgadas o un polo?

– ¿Quién cobraría más por jugar en la "U": Diego Armando Maradona o Roberto Martínez?

ACTIVIDADES SUGERIDAS

1. Elabora una lista de todas las actividades que has realizado el día de hoy y comenta de qué modo la economía está presente en cada una de ellas.

2. Comenta diferentes usos de la palabra mercado a través de ejemplos.
   –Averigua qué bienes y/o servicios son transados en los siguientes mercados.
   a) mercado de capitales b) mercado de valores c) mercado de abastos

3. Visita el centro comercial más cercano a tu casa y pon atención a lo que ocurre a alrededor de ti. Luego indica sus principales características: ubicación, bienes y/o servicios que se transan, ofertantes y demandantes. Escoge un producto e identifica dónde lo venden más barato y más caro.

4. Hemos visto que vivimos en un mundo de permanente cambio y que éstos repercuten sobre la actividad económica.
   –Revisa los diarios de la última semana y recorta una noticia sobre algún acontecimiento que pueda implicar un cambio económico.

LOS PRECIOS DE LOS BIENES Y SERVICIOS

¿Cómo se determinan los precios?

Te habrás percatado de que a veces un mismo producto puede tener varios precios, dependiendo de dónde y cuándo se compre. Si vas al mercado y preguntas a cuánto venden las paltas, por ejemplo, encontrarás que existe una diversidad de precios, normalmente dentro de ciertos márgenes. De hecho, si hay paltas de mayor calidad o tamaño, éstas serán por lo general más caras. Si compras en los puestos de primera fila, éstos suelen tener precios más caros que los puestos que están dentro del mercado. Si eres el primer comprador del día, es probable que te den un descuento especial, porque existe la creencia de que ello trae suerte. También obtendrás un mejor precio si compras muchas paltas en vez de una sola. ¿De qué dependen, entonces, los precios?

¿Cuál es la diferencia entre el costo y el precio de un producto?

Si queremos comprar una gaseosa, el vendedor nos dirá que su precio es, por ejemplo, un sol. Pero ¿es ese precio lo que costó producir la gaseosa? No, el precio es igual al costo de producción más el margen de ganancia.

Relación entre precio y costo de producir un bien

Cuando un productor fija un precio, toma en cuenta varios factores. Un factor que debe considerar para asegurarse de que va a ganar dinero es el costo de producción. El precio que se cobre tiene que ser tal que las ventas totales permitan cubrir los diferentes costos incurridos en la producción: insumos o materias primas, sueldos y salarios, pagos por luz y agua, reposición de equipos y maquinaria, intereses sobre el dinero que se haya pedido prestado, impuestos, costos de transporte y distribución, publicidad. Muchos negocios han fracasado por no considerar todos los costos. Por ejemplo, una persona que haga tortas no sólo debe considerar el costo de los ingredientes, sino también el de reponer los utensilios y equipos, la luz o el gas que use la cocina, el transporte de las tortas hasta su destino.

En el caso de un taller de zapatería, por ejemplo, las ventas totales tienen que ser mayores que los costos totales de producir zapatos para que existan ganancias. Podemos expresar el mismo criterio en términos unitarios, es decir, por cada zapato: el precio de venta de un par de zapatos tiene que ser mayor que el costo de producir un par de zapatos para que haya ganancias. El costo unitario resulta de dividir el costo total de producir zapatos entre el número de pares de zapatos trabajados. La diferencia entre el precio final y el costo unitario de producción es el margen de ganancia. Si el precio no cubre el costo unitario de producción, entonces se incurrirá en pérdidas. Volviendo al inicio del ejemplo: cuando un productor fija un precio, tiene que ponerlo por encima del costo unitario de producción o de lo contrario perderá dinero.

Hemos visto que el precio de un producto tiene que ser mayor que el costo unitario de producción, pero ¿cuánto mayor? En el ejemplo anterior, si el costo de producir un par de zapatos (costo unitario de producción) es de S/. 30, ya sabemos que el precio de un par de zapatos no podrá ser menor que esa cifra. ¿Qué precio puede ponerse al par de zapatos: S/. 35, S/. 40, S/. 50? ¿Se le podrá poner un precio aún mayor?

Antes de fijar el precio, tenemos que ponernos en el lugar del consumidor. ¿Cuando el consumidor vea el par de zapatos que está en venta, le gustará el modelo? ¿Le acomodará? ¿Confiará en su cali-

dad y duración? Si la respuesta es sí, el par de zapatos podrá costar más, y habrá mayores ganancias para el taller de zapatería. ¿Hay otros talleres que producen zapatos similares y que gozan del mismo reconocimiento en los consumidores? Si la respuesta es sí, los zapatos deberán tener un precio competitivo con los del resto de talleres.

Este último ejemplo nos permite introducir un punto central de la Economía: los precios dependen, en primer lugar, de la disposición a pagar de los consumidores, que es un fenómeno subjetivo. Por ello es que las chompas cuestan más en invierno que en verano, las gaseosas se venden más caro en la playa que en la bodega y las flores valen más en el Día de la Madre. El precio de un bien o servicio es, en gran medida, determinado subjetivamente por la utilidad o satisfacción que proporciona a los consumidores. Por ejemplo, imagina que estás en el desierto, muerto de sed, y que encuentras un anillo de oro muy pesado. Si no logras tomar agua muy pronto, te desmayarás. De pronto, encuentras a una persona que te ofrece agua a cambio del anillo. Lo más seguro es que aceptes la propuesta, pues el anillo no te sirve de gran cosa en el desierto, en cambio el agua te resulta vital.

Si los precios dependen de la disposición a pagar de los consumidores, ¿de qué depende ésta a su vez? La cantidad que está dispuesto a pagar un consumidor depende de una serie de factores: su nivel de ingresos, sus gustos, si tiene tiempo o no para buscar opciones, la moda, la estación del año, la publicidad. Un ejercicio que deberías realizar en tu vida diaria es preguntarte por qué las cosas tienen el precio que tienen. Ello te ayudará a mejorar tus decisiones de compra.

En segundo lugar, el precio de un bien o servicio depende de si el consumidor tiene pocas o muchas opciones entre las cuales escoger. Cuando un consumidor compra paltas en un mercado, por ejemplo, normalmente tiene muchos puestos a su alcance, y puede escoger aquél donde las vendan más baratas. Si, en cambio, una persona quiere comprar un repuesto de un carro antiguo, de los que hay muy pocos en el país, tendrá muy pocos sitios donde pueda conseguirlo. En ese caso, el repuesto probablemente será bien caro. Así, mientras más opciones tenga el consumidor, menor será el precio y viceversa. ¿Hasta dónde podrá bajar el precio? Como vimos al inicio, salvo que algo excepcional ocurra, el precio nunca bajará más allá del costo unitario de producción, porque ello implicaría pérdidas para el productor.

A la entrada del cine, las golosinas cuestan más porque estamos dispuestos a pagar más.

En situaciones excepcionales, el precio puede ser menor que los costos de producción

Hemos dicho que el precio no será menor que el costo de producción, porque nadie va a querer perder dinero al hacer una venta. Pero existen situaciones excepcionales. Un ejemplo es un remate de ropa por fin de temporada. Si un empresario sabe que ya no tiene mayores posibilidades de vender algo, estará dispuesto a rematarlo al precio que sea, inclusive por debajo del costo de producción. Es preferible ganar algo, por poco que sea, a quedarse con unas chompas que difícilmente se podrán vender. Aunque pierda al vender esas chompas por debajo del costo, más perdería si no las vendiera nunca.

La ropa pasada de moda se remata a veces a un precio menor que su costo de producción.

Como lo muestran los ejemplos anteriores, no es difícil comprender por qué las cosas que encontramos en el mercado tienen un precio determinado, pues siempre existe una explicación lógica detrás de los hechos económicos.

Conceptos elementales: oferta, demanda y equilibrio

Hemos visto que en un mercado cualquiera las personas que compramos los bienes y servicios que necesitamos (alimentos, ropa, educación, atención médica) nos llamamos consumidores o demandantes, mientras que las que nos ofrecen sus bienes y servicios son los productores u ofertantes. Unos y otros se necesitan mutuamente y se interrelacionan.

Tomemos el ejemplo del mercado del azúcar. Al hablar de todos los demandantes de azúcar que hay en el mercado nos referimos en general a la **demanda** por azúcar. Y al hablar de todos los ofertantes de azúcar, nos referimos a la **oferta** de azúcar en el mercado. Así, oferta y demanda hacen referencia a todos los demandantes y ofertantes de un bien o servicio en el mercado, respectivamente.

En términos más amplios, cuando hablamos de la oferta y la demanda del mercado nacional, nos referimos a todos los demandantes y ofertantes que existen en la economía del conjunto de bienes y servicios, en un momento determinado del tiempo.

Cantidad demandada y ofertada de un bien

Cuando vas a comprar leche al mercado, lo haces con la intención de comprar una cantidad específica y que depende de lo que tú y tu familia necesitan; ya sea cinco tarros para toda la semana o una caja para todo el mes. Del mismo modo, cuando un vendedor ofrece leche en el mercado, lo hace en una cantidad específica. Así, si consideramos a todos los consumidores (demanda) y productores (oferta) de la leche, podemos calcular una cantidad total de leche demandada por todos los consumidores y una cantidad total de leche ofertada por todos los productores en el mercado.

Al referirnos a la **cantidad demandada**, estamos hablando de la cantidad de un bien o servicio que los demandantes desean comprar a un determinado precio. Del mismo modo, la **cantidad ofertada** es la cantidad que los productores desean ofrecer a un determinado precio.

Diferencia entre demanda y cantidad demandada u oferta y cantidad ofertada

Es muy importante no confundir los términos demanda con cantidad demandada u oferta con cantidad ofertada. Estos términos explican conceptos diferentes y por lo tanto no se deben usar como si significaran lo mismo, aunque este error suele ocurrir. Como es natural, la cantidad demandada de zapatos depende del precio de los zapatos. Ello es así porque el número de pares de zapatos que todos los consumidores están dispuestos a comprar depende de cuán caros sean éstos. Si se trata de zapatos muy finos y caros, sólo algunas personas querrán comprarlos, y la cantidad demandada será muy poca. Si el precio de estos zapatos baja a la mitad, aumentará enormemente la cantidad de gente que desee comprar esos zapatos tan finos a un precio tan cómodo. El concepto de cantidad demandada sólo tiene sentido si está relacionado con el precio. Precisamente, es esa relación entre cantidad demandada y precio lo que la Economía define como **demanda.** De la misma manera, la cantidad que ofrecerán los productores de un bien o servicio también dependerá del precio del mismo. La relación entre cantidad ofertada y precio se conoce en Economía como **oferta.**

Relación entre la cantidad demandada y el precio de un bien

Supongamos que el precio de un kilo de papas es de S/. 1.00 y que a ese precio estás dispuesto a comprar 4 kg. Al día siguiente vas al mercado y encuentras que ha bajado a S/. 0.80. A este nuevo precio, es muy probable que quieras comprar una cantidad mayor; 5 kg, por ejemplo. Esta situación describe una reacción típica de nosotros como consumidores: cuando el precio de un bien baja, estamos dispuestos a comprar más de ese bien; pero cuando sube, compramos menos. Esta conclusión, que a nosotros nos parece lógica, es una ley básica en Economía y se refiere a que **existe una relación inversa entre la cantidad demandada y el precio de un bien**.

Ley de la demanda:
La cantidad que se desea adquirir de un bien será tanto mayor cuanto menor sea el precio.

Relación entre la cantidad ofertada y el precio de un bien

Imaginemos ahora a un fabricante de bicicletas. A un determinado precio estará dispuesto a producir cierta cantidad de bicicletas. Pero por qué no produce más? Porque producir más significa para él mayores costos. Sin embargo, si el precio de su producto aumenta, estará dispuesto a producir más, pues el nuevo precio le permitirá cubrir esos costos y obtener ganancias adicionales.

Así, es claro que los productores estarán dispuestos a ofrecer una mayor cantidad del bien cuando su precio es mayor. En cambio, si su precio baja, lo ofrecerán en menor cantidad. Es decir, **existe una relación positiva entre la cantidad ofrecida y el precio del bien.**

Si los productores elevan demasiado sus precios, los consumidores no les comprarán.

Noción de equilibrio entre oferta y demanda

Cuando los consumidores vamos al mercado, tenemos una idea del precio y la cantidad que estamos dispuestos a pagar por el bien o servicio que necesitamos. Del mismo modo, los ofertantes de los productos van con una idea del precio y la cantidad que están dispuestos a ofrecer.

Al encontrarse en el mercado, tanto consumidores como ofertantes negocian los precios y cantidades que quieren comprar y vender. Cuando estos precios y cantidades coinciden, de modo que se determinan simultáneamente precio y cantidad del bien, se dice que hay un equilibrio entre la oferta y la demanda. Esto quiere decir que a ese precio, la cantidad que los ofertantes estaban dispuestos a ofrecer es la misma cantidad que los consumidores están dispuestos a comprar. Cuando sucede esto, el precio y la cantidad reciben el nombre de **precio de equilibrio** y **cantidad de equilibrio**.

Ante un precio conveniente, los consumidores comprarán.

Desequilibrio entre oferta y demanda

A veces sucede, sin embargo, que los consumidores y los productores no coinciden en la cantidad de un bien que desean comprar y vender. En algunos casos, los consumidores quieren comprar más de lo que los productores ofrecen, y algunos consumidores se quedan sin comprar. También puede pasar que los consumidores no quieran comprar sino una parte de lo que los productores ofrecen en el mercado, y que los bienes se acumulen en los depósitos de las tiendas sin que se puedan vender. ¿Qué pasa en esos casos?

¿Qué sucede cuando en un concierto de un cantante no alcanzan las entradas para todo el público que quiere entrar? Imagínate que hay muchos *fans* de ese cantante que no han conseguido entrada. Es probable que ellos estén dispuestos a pagar más por las entradas, y que consigan que otras personas que sí encontraron entradas, pero a quienes el cantante no les fascina estén dispuestos a vender sus entradas a un precio mayor al que les costó. Cuando hay una demanda insatisfecha, es decir, cuando un grupo de personas se quedó sin poder comprar, el precio tiende a subir. Y al subir el precio, se logra normalmente el equilibrio entre la cantidad ofertada y la cantidad demandada.

Ley de la oferta:
La cantidad que se desea producir de un bien será tanto mayor cuanto mayor sea su precio.

Igual sucede cuando la situación es al revés. Habrás visto alguna vez que un tipo de juguete o algún modelo de ropa no se vende, lo que implica que hay un desequilibrio en el mercado, porque más es lo que se produce de un bien que lo que los consumidores desean comprar de ese bien. ¿Qué pasa normalmente cuando algo no se vende y se acumula en los anaqueles de las tiendas? Normalmente una buena oferta se encarga de que se rematen los saldos. Cuando existe exceso de oferta, los precios tienden a bajar. Y al bajar el precio, más gente quiere comprar y menos gente quiere producir ese bien, por lo que se logra un equilibrio.

Exceso de demanda

Se produce un exceso de demanda cuando para un determinado precio, la cantidad que los consumidores están dispuestos a comprar es **mayor** a la que los productores están dispuestos a ofrecer. En otras palabras, cuando se fija un precio por debajo del precio de equilibrio del mercado.

Por ejemplo, en el mercado de arroz el gobierno podría establecer que el precio del kilo de arroz sea de S/.1.50. A este precio cada consumidor estará dispuesto a comprar 8 kilos de arroz al mes, mientras que los productores sólo estarán dispuestos a ofrecer 5 kilos de arroz al mes. La consecuencia de este precio tope es un exceso de demanda de 3 kilos de arroz al mes por cada consumidor. Como resultado se produce una **escasez** de 3 kilos de arroz. Muchas veces los gobiernos, en vez de dejar que los precios resuelvan el desequilibrio, tratan de enfrentar el desabastecimiento estableciendo algún programa de racionamiento. Eso normalmente no hace sino empeorar las cosas, algunos comerciantes guardan el producto y lo venden selectivamente a un precio más alto en los denominados "mercados negros". A estos "mercados negros" acuden a su vez las personas que quieren más cantidad de un producto que la que les ofrece el mercado y están dispuestas a pagar a los especuladores un precio mayor para conseguirlo.

Exceso de oferta

Existe exceso de oferta cuando la cantidad que los productores están dispuestos a vender a un determinado precio es **mayor** a la que los consumidores están dispuestos a comprar. Usualmente ello ocurre cuando un grupo de especuladores o el gobierno interviene para mantener los precios de determinado producto por encima del precio de equilibrio en el mercado.

La motivación de esta acción generalmente es la creencia de que los productores de algún bien perciben ingresos muy bajos, y que si se eleva el precio de ese producto obtendrán mayores ingresos. Al establecerse un precio protegido, sin embargo, se observa que la cantidad ofertada excede a la cantidad demandada, por lo que hay un excedente de producción en el mercado.

Supongamos que el gobierno de la isla de Manzanilla quiere favorecer a los productores de manzanas, y decide fijar el precio de la manzana a S/. 3 por kilo, cuando el precio de equilibrio en el mercado sería de S/. 2 por kilo. Como el precio es tan alto, un montón de agricultores se dedica a producir manzanas, por lo que la cantidad ofertada aumenta drásticamente. En cambio, a ese precio los consumidores prefieren comer mandarinas, porque son más baratas. Esta intervención del gobierno para subir el precio de las manzanas ocasiona la existencia en el mercado de muchas más manzanas de las que la gente quiere comprar. Los productores de manzanas no tienen a quién venderle, y las manzanas se les pueden pudrir, con lo cual perderían mucho dinero. Si el gobierno realmente quiere cumplir su ofrecimiento a los productores de manzana de que el precio será de S/. 3 por kilo, tendrá que comprarla directamente a los productores. Y luego no tendrá a quién vendérsela, a menos que baje el precio y pierda dinero en la operación. ¿Quién crees que saldrá perjudicado con ello? Todos los ciudadanos de Manzanilla, porque el dinero del gobierno sale de los impuestos que ellos pagan.

Los precios de los productos al subir o al bajar hacen que los mercados logren el equilibrio entre las cantidades ofertadas y demandadas. A eso es lo que se llama el libre juego de las fuerzas de oferta y demanda.

Los controles de precio generan "mercados negros"

IDEAS PRINCIPALES

- Cuando un productor fija un precio, tiene que ponerlo por encima del costo unitario de producción o, de lo contrario, perderá dinero. Se debe tener especial cuidado en considerar todos los costos, y no sólo los más evidentes. Muchos negocios han fracasado por no considerar todos los costos al momento de fijar sus precios.

- Los precios dependen, en primer lugar, de la disposición a pagar de los consumidores, que es un fenómeno subjetivo. La cantidad que está dispuesto a pagar un consumidor depende de una serie de factores: su nivel de ingresos, sus gustos, si tiene tiempo o no para buscar opciones, la moda, la estación del año, la publicidad. En segundo lugar, el precio de un bien o servicio depende de si el consumidor tiene pocas o muchas opciones entre las cuales escoger.

- La cantidad demandada es la cantidad de un bien o servicio que los demandantes desean comprar a un determinado precio. Esta relación entre cantidad demandada y precio es lo que la Economía conoce como "demanda". La ley de la demanda señala que la cantidad requerida será mayor cuando menor sea el precio.

- La cantidad ofertada es la cantidad de un bien o servicio que los ofertantes desean vender a un determinado precio. Esta relación entre cantidad ofertada y precio se conoce como "oferta". La ley de la oferta señala que la cantidad ofertada será mayor cuanto mayor sea el precio.

Pago lo que sea...

Existen casos extremos en los que la valoración que le dan los consumidores a un bien es tan grande, que la diferencia entre su costo y su precio resulta exorbitante. Un ejemplo clarísimo son las subastas, donde los coleccionistas están dispuestos a pagar "lo que sea" por objetos como el blue jeans que una estrella del cine usó en su última película o las cartas de amor de un famoso personaje de la historia.

Y tú ¿a cambio de qué pagarías "lo que sea..."?

- Un mercado está en equilibrio cuando se obtiene un precio que hace que coincidan la cantidad demandada y la cantidad ofertada. Es decir, un precio en el cual los consumidores quieren comprar la misma cantidad que los productores quieren vender. Cuando un mercado está en situación de desequilibrio, sea por exceso de oferta o de demanda, el precio bajará o subirá, respectivamente, hasta lograr el equilibrio en ese mercado.

ACTIVIDADES SUGERIDAS

1. Al iniciarse la temporada de verano, decides asociarte con un amigo para poner un pequeño negocio de cremoladas. Has pensado vender cremoladas de frutas en la playa y no sabes cuánto puedes cobrar por ellas, ya que encontrarás la competencia de heladeros y vendedores de gaseosas.

   a) ¿Qué factores debes tomar en cuenta para determinar el precio de las cremoladas? Elabora una estructura simple de costos.
   b) ¿Qué sucedería si al empezar la temporada te das cuenta de que han aparecido en la playa dos vendedores más de cremoladas que las ofrecen a menor precio que el que tú las vendes?
   c) Si las condiciones climáticas se tornan favorables, es decir, el verano es mucho más caluroso que lo pronosticado, ¿cómo repercutiría esto en el negocio de cremoladas?

LOS PRECIOS Y LA COMPETENCIA

El funcionamiento de los mercados

El comportamiento de los mercados obedece a ciertas leyes que tarde o temprano se cumplen y son predecibles. Todos los individuos, en tanto participantes de los mercados, estamos sujetos a ellas.

Una evidencia de que se puede predecir el comportamiento de los mercados son las leyes de la oferta y la demanda. La ley de la demanda nos dice que a medida que el precio de un bien baje, los consumidores estarán dispuestos a comprar una mayor cantidad de ese bien. Esto obedece a un comportamiento racional de parte de los consumidores.

La competencia

Frecuentemente empleamos la palabra "competencia" en nuestra vida cotidiana. Pero ¿a qué nos referimos exactamente? Por ejemplo, si participamos en un concurso de dibujo y se inscriben muchos alumnos que dibujan muy bien, decimos que hay una fuerte competencia. O cuando vemos en un comercial de televisión que aparece una nueva marca de galletas, decimos que está aumentando la competencia en el mercado de galletas.

Para la Economía, la competencia se manifiesta cuando existen muchos ofertantes que producen bienes similares. Esta situación es ventajosa para los consumidores, pues les permite elegir entre diferentes opciones. Así, en el mercado de leche, si existiera un único productor, los consumidores nos veríamos obligados a comprarle siempre, y a pagar el precio que él estableciera. ¿Qué podríamos hacer si nadie más produce leche? Pero como existen muchos productores de leche, nos es indiferente comprarle a uno o a otro, y por lo tanto ningún vendedor tiene el poder para fijar un precio demasiado alto.

La competencia brinda a los consumidores la posibilidad de elegir.

Los precios de productos similares tienden a igualarse

Un efecto de la competencia en los mercados es la tendencia a que los precios por un mismo producto se igualen. Esto ocurre debido a que si un ofertante eleva el precio de su producto por encima del que cobran sus competidores, nadie le comprará.

Así, por ejemplo, supongamos que el precio en el mercado del kilo de pollo es de S/. 6.00, y existen unos pocos que lo ofrecen a S/. 8.00. Lo más probable es que la mayor parte del público prefiera comprar a los que lo ofrecen más barato, ya que se trata del mismo producto. Los demás productores se verán obligados a bajar el precio, ya que si no lo hacen, perderán clientela y su negocio fracasará.

Pero existen excepciones

A pesar de la tendencia a que los precios se igualen, existen factores que originan diferencias entre los precios de ciertos bienes relativamente similares. Ello se explica porque en determinadas circunstancias algunos consumidores valoran más que otros un determinado producto y estarán dispuestos a pagar una mayor cantidad de dinero por él. Esto ocurre, por ejemplo, cuando estás apurado y decides tomar un taxi. En ese momento, la valoración que le das al servicio de transporte es mayor que el que le dan otras personas que no están apuradas y prefieren esperar el próximo taxi; tú estás dispues-

to a pagar más porque lo que más te importa es llegar rápido. O supongamos que vives en una zona donde no hay más que una bodega cerca. Si tienes muchos deseos de tomar una gaseosa helada, ¿no estarás dispuesto a pagar en esa bodega un poco más por una gaseosa que caminar 20 cuadras hasta llegar a la bodega siguiente? Como dijimos anteriormente, los precios dependen fundamentalmente de la disposición a pagar. A veces, hasta el mismo vendedor puede cobrar distintos precios por un mismo producto. A esta práctica de cobrar distintos precios a diferentes consumidores se le llama **discriminación de precios.**

Los consumidores pueden aceptar pagar más por un bien, si se da una característica o condición especial que aumenta su valor subjetivo. Muchas personas pueden estar dispuestas a pagar más si compran una cancha en el cine que lo que pagarían usualmente. Otras pueden hacer lo mismo al adquirir un televisor en una tienda reconocida, en vez de un puesto en un mercadillo. También algunas personas aceptan pagar un sobreprecio por comprar una chompa en un exclusivo centro comercial o por almorzar en un restaurante de moda. ¿En qué casos estarías tú dispuesto a pagar "un poco más de la cuenta" y en qué casos no lo harías? ¿Por qué? Cuando exista alguna característica que valores especialmente, probablemente estarás dispuesto a pagar algo más, de lo contrario buscarás la opción más económica.

Ante situaciones de urgencia, el precio que pagamos por un bien es mayor, porque nuestra disposición a pagar por él también es mayor.

Desconfiar de ofertas que parecen excepcionalmente atractivas

Así como hay que evitar pagar de más sin que haya motivo que lo justifique, también hay que andarse con cuidado con las superofertas. Ya hemos visto que el mercado hace que tiendan a igualarse los precios de productos similares. También hemos visto que puede haber razones que expliquen diferencias de precios para productos más o menos similares. ¿Pero qué ocurre si encontramos una misma chompa que es ofrecida en una tienda a S/. 50 y en la tienda vecina a S/. 28? ¿Será que en la segunda tienda se equivocaron de precio? ¿La primera vende a precios muy altos? Estas dos explicaciones son las primeras que se nos vienen a la mente, pero existen razones mucho más probables. La chompa que nos ofrecen en la segunda tienda puede no ser de la calidad que nos dicen, o tal vez la marca no es legítima. Una situación como ésta nos hace dudar respecto del producto que nos conviene comprar y nos obliga a actuar con cautela ante ofertas demasiado atractivas.

Esta precaución al emplear nuestro dinero es también muy necesaria cuando pensamos invertir. Si, por ejemplo, una familia decide invertir sus ahorros en un negocio que le ofrece posibilidades de ganancia mayores que otros, debe evaluar bien el riesgo que conlleva dicha inversión. En nuestro país se han vivido experiencias muy lamentables en las que numerosas familias y empresas han resultado perjudicadas. Casos recientes han sido los de las empresas de banca paralela como CLAE y Refisa, que pagaban a sus ahorristas tasas de interés superiores a las del sistema financiero formal. Muchas personas se vieron tentadas por la posibilidad de hacer crecer su dinero rápidamente y lo depositaron en estas instituciones. Desgraciadamente, estas empresas no pudieron mantener sus altas tasas de interés y pasado cierto tiempo se quedaron sin fondos y quebraron. Las personas que depositaron su dinero se vieron estafadas al perder todo o gran parte de los ahorros que tenían.

Experiencias como éstas nos enseñan que debemos desconfiar de ofertas que aparentan ser excepcionalmente ventajosas. Es necesario siempre que nos preocupemos por encontrar una explicación coherente a los sucesos económicos, basados en una información adecuada y oportuna.

Cuando lo "gratis" no lo es

Uno de los principios básicos de la Economía es que en el plano económico no existe la magia y nada es realmente gratis. Todo tiene un costo y hay que tener en cuenta cuando la palabra gratis aparece frente a ti. Esos juguetes que se regalan por el consumo de bebidas gaseosas, esa batidora gratis por la

El caso CLAE

El 29 de abril de 1993, la Superintendencia de Banca y Seguros intervino el Centro Latinoamericano de Asesoría Empresarial (CLAE) sobre la base de que las inversiones que tenía esta empresa no le permitirían seguir pagando las altas tasas de interés que ofrecían.

CLAE pagaba tasas de interés de 204% en soles y 29% en dólares para depósitos en los cuales el sistema financiero pagaba tasas entre 24% y 42% en soles y tasas entre 7% y 9% en dólares. Cuando se preguntó a CLAE cómo haría para pagar estas elevadas tasas, señaló que invertía sus recursos en empresas dedicadas a la exportación, educación, entre otros fines. Si este argumento hubiese sido cierto, muchísimas personas hubieran trasladado sus fondos hacia esas inversiones tan extraordinariamente rentables, lo que hubiera traído como consecuencia que aumente la competencia. Como ya hemos visto, a mayor competencia, menores precios y, por lo tanto, menores índices de rentabilidad.

Más de 160,000 ahorristas fueron estafados por CLAE. Según una encuesta efectuada en esa fecha por Apoyo Opinión y Mercado S.A., el 33% de limeños tenía dinero depositado en CLAE. El 62% de ellos pertenece al nivel socioeconómico A (el más alto). Esta encuesta también señala que el 44% de los entrevistados dijo que no sabía que invertir en CLAE era más riesgoso que hacerlo en un banco formal.

La enorme diferencia entre las tasas de interés que pagaba CLAE y el resto del sector financiero hacía pensar que algo raro ocurría. Y, efectivamente, ello se confirmó con la revisión de las cuentas de CLAE. Al inicio de sus operaciones, cuando CLAE no recibía muchos fondos, los colocaba en pequeños préstamos al sector informal, donde las tasas de intereses son altísimas. Como CLAE funcionaba informalmente, no separaba una parte de los depósitos que recibía para dejarlos reservados en el Banco Central de Reserva, como hacen todos los bancos por mandato de ley. Ello explica por qué CLAE pudo pagar tasas más altas durante tanto tiempo. Aun antes de ser intervenido, CLAE ya no podía pagar los intereses que ofreció a sus clientes, y estaba haciendo lo que se conoce como un "carrusel" o una "pirámide": pagar los intereses de los depósitos antiguos con el dinero que ingresa de los nuevos depósitos.

Antes de ceder ante una oferta tienes que estar seguro de que realmente lo es.

compra de un televisor, e inclusive los buzos escolares que entrega el gobierno en sectores populares no son gratis: siempre hay alguien que paga por ellos. La pregunta es, pues, quién paga. En estos casos, el costo se puede pagar de varias maneras:

- **Mayor precio**. El precio pagado por ti cubre el costo del bien que compras y de lo que se regala. Si no fuera así, las empresas quebrarían al ofrecer demasiados productos gratuitamente.

- **Inversiones promocionales**. La mayoría de las empresas tienen grandes costos de publicidad. El gasto lo pueden hacer poniendo avisos en la televisión, en la prensa escrita, en la radio o invirtiendo en promociones, como dar regalos por la compra de su producto. En este caso, los propietarios de la empresa pagan el precio de lo que ofrecen "gratis", al reducir sus márgenes de ganancia. Por supuesto, lo que buscan con ello es aumentar sus ventas, ganándole clientes a sus competidores.

- **Impuestos**. Algunas veces, la población en su conjunto paga por lo "gratis". Por ejemplo, el gobierno reparte a través de las municipalidades desayunos escolares entre los alumnos de varios colegios como parte de su programa de ayuda social. Los niños que reciben este desayuno no pagan por él, pero eso no significa que sea gratis. Quien lo financia es toda la población a través del pago de diferentes impuestos.

En el mercado nada es realmente gratis. Si no lo pagas tú, alguien lo está haciendo.

IDEAS PRINCIPALES

- El funcionamiento del mercado obedece a ciertos principios que tarde o temprano se cumplen, y todos los individuos, en tanto participantes de los mercados, estamos sujetos a ellas.

- Se dice que hay competencia en el mercado cuando existen muchos productores que nos ofrecen el mismo bien o servicio. Su presencia en el mercado permite que los consumidores elijan el que más les conviene.

- Existe una tendencia en el mercado a que los precios que el consumidor paga por un mismo bien o servicio converjan, es decir, sean similares para productos similares.

- La tendencia a la convergencia de los precios tiene excepciones determinadas principalmente por la disposición a pagar del consumidor. Ello depende de factores como gustos y preferencias, el lugar de compra, las garantías.

- En la Economía no hay magia, todo tiene una explicación lógica y ningún bien o servicio es realmente "gratis", aunque se ofrezca como tal.

- Los consumidores pueden aceptar pagar más por un bien si se da una característica o condición especial que aumenta su valor subjetivo. Así como hay que evitar pagar de más sin que haya motivo que lo justifique, también hay que andarse con cuidado con las superofertas, a menos que entendamos bien el porqué de las mismas.

Caro o barato

A continuación te proponemos un juego. Te damos una lista de productos inventados a los que debes ponerles precio teniendo en cuenta *únicamente* cuánto estarían dispuestos a pagar por ellos tus posibles clientes.

Luego debes ofrecer los productos entre por lo menos cinco familiares o amigos. La regla es que si el precio les parece muy alto, no vendes, y si les parece muy bajo, pierdes dinero y quiebras. Si tus clientes coinciden contigo en el precio del producto, entonces el producto se considera vendido y tú ganas.

- Un chicle cuyo sabor dura cinco horas.
- Un *cassette* que puede contener toda tu música preferida.
- Un chocolate salado.
- Un lápiz al que no se le gaste nunca la punta.
- Un lapicero que corrija automáticamente las faltas de ortografía.

Sería interesante que después cotejes los resultados que obtuviste con los que obtuvieron tus compañeros de clase.

ACTIVIDADES SUGERIDAS

1. ¿Alguna vez te has encontrado ante una oferta muy atractiva y luego has descubierto que en realidad no lo era? Comenta el caso con tus compañeros.

2. Imagina que necesitas un equipo de sonido y vas a las tiendas del centro de Lima para escoger uno. En la primera tienda encuentras un modelo muy completo con doble casetera, disco compacto, ecualizador de marca reconocida a 1,200 dólares. Luego visitas una tienda en Miraflores y te ofrecen un producto muy parecido a un precio de 1,800 dólares.
   –Explica qué factores pueden dar lugar a esta diferencia de precios.

3. Los grandes supermercados suelen sortear premios muy costosos entre sus clientes.
   –¿Cómo crees tú que se financian estos premios? ¿Quién paga por ellos?

LA EMPRESA EN LA ACTIVIDAD ECONÓMICA

¿Qué es una empresa?

Las empresas son organizaciones productivas. Una empresa está constituida tanto por el empresario como por los empleados que trabajan en ella. El empresario identifica la oportunidad en el mercado, aporta el capital y se encarga de organizar la producción: asigna tareas, selecciona procesos y elige a las personas que trabajarán con él. Los empleados ofrecen su capacidad física e intelectual, poniendo a disposición de la empresa un número determinado de horas de trabajo y el esfuerzo que se requiere para llevar adelante la producción. Empresario y empleados forman un equipo en el que todos aportan para obtener bienes y servicios que serán ofrecidos a los consumidores.

¿Por qué surgen las empresas?

Si miramos a alrededor de nosotros, encontraremos que existen muchas empresas en el mercado (chicas y grandes), las cuales ofrecen los bienes y servicios que producen a los consumidores. Estamos tan acostumbrados a ellas que no se nos ocurre pensar que la producción podría organizarse de otra manera. Los siguientes conceptos nos ayudarán a comprender por qué la empresa es la forma de organización más utilizada por los productores.

La mayoría de bienes y servicios son producidos por empresas.

Un modo más económico y seguro de producir

Imaginemos una gran panadería en la que varias personas desarrollan numerosas tareas: preparan y trabajan la masa, elaboran los distintos tipos de pan, vigilan el horno, sacan los panes y los despachan en el mostrador. Además, hay personas que se encargan de atender la caja, llevar la contabilidad de la empresa y controlar que todo esté en orden en el establecimiento. Finalmente, está el empresario, quien se encarga de tomar decisiones sobre nuevos productos, publicidad.

Podemos imaginar una situación en la cual cada una de estas personas no laborara en la empresa y más bien ofreciera sus servicios de manera independiente. En este caso, el empresario que quiere producir pan tiene que negociar con el productor que fabrica la masa, luego con el productor encargado de elaborar los panes, y así sucesivamente. Cada una de estas negociaciones supone tiempo y esfuerzo y genera costos adicionales -llamados **costos de transacción**- que deberán incluirse en el precio del pan.

Por otro lado, en una situación como la que hemos descrito los productores viven en la **incertidumbre**, pues sus ingresos son variables y dependen de factores que no están bajo su control. Es posible que algunos productores prefieran sacrificar la posibilidad de mayores ingresos a cambio de un ingreso seguro, poniéndose a las órdenes de un empresario organizador de la producción.

Podemos concluir, entonces, que las empresas surgen con la finalidad de reducir la incertidumbre de muchos de sus participantes y disminuir los costos de transacción para facilitar la producción de bienes y servicios.

Los factores del éxito de una empresa

Si existiera una fórmula mágica para asegurar el éxito de una empresa, hace tiempo que todos la hubieran adoptado. Ni siquiera los empresarios más capaces pueden decir que los proyectos que emprenden tienen una probabilidad de éxito del 100%, porque siempre existe el riesgo de que aparezcan problemas no previstos. Sin embargo, la experiencia de muchas empresas exitosas permite identificar aquellos factores que en la mayoría de los casos han producido resultados positivos. Estos factores que están estrechamente relacionados entre sí son: la habilidad para identificar las necesidades de los consumidores, la productividad y la aplicación del conocimiento productivo. De todos estos temas se ocupa la administración de empresas.

La habilidad para identificar las necesidades de los consumidores

El éxito de una empresa depende, en primer lugar, de la habilidad para identificar aquello que requieren y valoran los consumidores. Antes de lanzar el producto al mercado, el empresario debe investigar el producto, sus posibles competidores y los niveles de precio y calidad a los que debe ofrecerlo. Si el producto carece de interés para los consumidores, tiene un precio muy elevado o no satisface sus exigencias de calidad, no tendrá acogida en el mercado y la empresa fracasará.

Algunas empresas invierten mucho dinero en mejorar la calidad de sus productos.

Una consecuencia interesante de este proceso es que en la búsqueda por satisfacer al cliente y obtener mayores ventas, las empresas producen **innovaciones** que hacen que los bienes y servicios sean cada vez mejores. Así, por ejemplo, gran parte de los automóviles que se ofrecen ahora son más seguros y económicos que los de hace 20 años, y los fabricantes lanzan cada año su "último modelo", poniendo mucho énfasis en las ventajas de éste, comparado con modelos anteriores y con los productos de la competencia.

La productividad

La productividad de una empresa consiste en la capacidad de producir la mayor cantidad al menor costo. Decimos, por ejemplo, que una pequeña empresa que trabaja al máximo de su capacidad y no desperdicia recursos tiene una alta productividad.

Un alto nivel de productividad es fundamental para el éxito de la empresa. Por ejemplo, si una empresa puede producir a un menor costo, ello le permite cobrar precios más bajos que su competencia. Con ello, la empresa podrá atraer a más clientes y tener mayores ingresos. Para aumentar la productividad, las empresas pueden adoptar diversas medidas, entre ellas: capacitar y motivar a sus trabajadores, utilizar técnicas de producción que ahorran recursos, invertir en maquinaria moderna y buscar la manera más adecuada de organizar la producción.

La aplicación del conocimiento productivo

Como veremos detalladamente más adelante, uno de los elementos que participan en la producción es el **conocimiento productivo**, entendido como el conjunto de ideas e información que agregan valor a los bienes y servicios producidos.

A comienzos del siglo XX, se consideraba al capital (máquinas, equipos y recursos financieros) como el factor más importante para la producción. Sin embargo, en la actualidad éste ha sido desplazado por el conocimiento.

El conocimiento es fuente de innovación y creatividad y agrega un mayor valor económico a los bienes y servicios. Nuevas técnicas bajan los costos y la creación de nuevos y mejores productos repercute positivamente en el crecimiento económico.

Muchas de las grandes historias de éxito económico corresponden a pequeñas empresas que supieron aplicar el conocimiento productivo para satisfacer necesidades de los consumidores. Un ejemplo reciente es el de la empresa Microsoft, que se especializó en aplicaciones de informática (*software*) y creó productos más fáciles de utilizar por

los clientes, cuando los lenguajes de computadoras usuales eran tremendamente complejos. Como resultado, Microsoft desplazó al gigante IBM del mercado de *software* y ahora es considerada una de las empresas más importantes del planeta.

En el Perú, también existen diversos ejemplos que demuestran las ventajas de la aplicación del conocimiento productivo. Un ejemplo reciente e ilustrativo es el de la empresa de supermercados E. Wong, que empezó como una pequeña bodega y se convirtió en una gran cadena de supermercados. Su receta fue mejorar la atención al cliente y vender de todo en sus supermercados, de manera que fuera muy agradable comprar en ellos.

La experiencia de Microsoft se ha convertido en un ejemplo de los beneficios de la innovación.

Empresarios podemos ser todos

Imagina que cuentas con el capital para poner un negocio de venta de jugos. Para ello, alquilas un quiosco y compras una licuadora, vasos y los utensilios que necesitas para poner en marcha tu negocio. Vas temprano al mercado a comprar la fruta, el hielo, azúcar. Consigues proveedores que te ofrezcan fruta de buena calidad y a precios razonables. Asimismo, aseguras tu clientela ubicándote en un lugar concurrido. Para satisfacer a los clientes te preocupas por averiguar los sabores que más gustan y el precio que están dispuestos a pagar por el bien que les ofreces. En este ejemplo, tú eres el único dueño del negocio y quien se encarga de tomar todas las principales decisiones para tu empresa.

Como ves, basta una sola persona para desarrollar una empresa, y el hecho de ser pequeña no le quita posibilidades de éxito. Ser una empresa pequeña no es necesariamente una limitación. Por el contrario, muchas veces su reducido tamaño implica ventajas para el empresario. Algunas de estas ventajas son, por ejemplo, la posibilidad de especializarse y la capacidad para enfrentar más rápidamente los cambios en las condiciones del mercado.

El proceso de creación de valor

Las ganancias de una empresa dependen de la cantidad de valor incorporada en los bienes y servicios que ofrece. El proceso de creación de valor empieza con la identificación de las necesidades de los consumidores y continúa a lo largo de toda la producción.

Por ejemplo, el proceso de producción de un simple polo implica una gran creación de valor que va más allá de la transformación de un poco de algodón en una prenda de vestir. Una parte importante del precio que pagas al comprarlo está dada por el diseño elegido, por la estrategia de publicidad, la calidad del tejido, el prestigio de marca.

El entorno de la empresa y su efecto sobre ella

La empresa se desarrolla dentro del contexto social y económico de un país: está sujeta a determinadas leyes y normas y se ve afectada por los cambios políticos, económicos, sociales y tecnológicos que ocurren alrededor de ella.

Las reglas de juego

El funcionamiento de las empresas se ve afectado por determinadas leyes y normas que es necesario que se cumplan para que la actividad económica se pueda desarrollar eficientemente y con justicia. Como en un partido de fútbol, hay reglas que deben respetarse. Supongamos que existe una empresa llamada "Japy Auer" que produce relojes y que usa algunos insumos importados. Esta empresa no cumple con pagar los impuestos en la aduana pero las autoridades, a pesar de saberlo, no le apli-

can ninguna sanción. La empresa "Justo a Tiempo", en cambio, que también produce relojes y compra insumos en el extranjero, sí cumple con pagar los impuestos que le corresponde. Como es de esperar, "Japy Auer" tiene menores costos que "Justo a Tiempo", por lo que podrá ofrecer sus productos a menor precio. En este caso, los consumidores van a preferir comprar a "Japy Auer", que les vende más barato, ya que se trata del mismo producto y no hay diferencia en la calidad. Como vemos, la empresa que sí paga impuestos ("Justo a Tiempo") se ve perjudicada por esta situación, mientras que la empresa que no paga impuestos ("Japy Auer") obtiene mayores ganancias al contar con una mayor clientela. Esta competencia desleal logrará finalmente que "Justo a Tiempo" salga del mercado, lo que no sería justo ni eficiente.

El Estado debe garantizar el cumplimiento de los contratos para promover la actividad económica.

Importancia del cumplimiento de los contratos

Una de las reglas de juego básicas es que se garantice el cumplimiento de los contratos o acuerdos.

Imaginemos que tienes un negocio de mensajería y una empresa te contrata para que le ofrezcas tus servicios. Luego de cumplir con el servicio que te solicitaron, la empresa que te contrató no quiere pagarte lo acordado. Ante esta situación, te ves obligado a presentar una denuncia para que la empresa te pague lo que te debe. Pero qué ocurre si la institución encargada de procesar tu denuncia, el Poder Judicial en este caso, demora varios años en hacer que te paguen. Entonces, no tendrás ninguna seguridad de que se repare el daño que te han causado y de que quienes incumplieron el acuerdo serán sancionados.

Como ves, es necesario que se garantice el cumplimiento de contratos para que las empresas se sientan seguras. De lo contrario, los riesgos de pérdida serán demasiado altos y el número de empresas interesadas en participar en el mercado se reducirá.

Un entorno en continuo cambio

El avance de la tecnología es uno de los factores que más incide en el cambio permanente de la economía. Han aparecido nuevas máquinas que simplifican enormemente los procesos productivos. Por ejemplo, en el área de la informática y la comunicación existen ahora las computadoras, los teléfonos celulares, los *beeper*, el fax. Estas innovaciones han permitido simplificar un sinnúmero de operaciones y ahorrar mucho tiempo.

Pero no sólo vivimos una época acelerada de cambios dentro del proceso de producción, también los clientes se han hecho cada vez más exigentes y requieren de las empresas una constante renovación. En la economía moderna los productores tienen que estar preparados para el cambio de las preferencias de los consumidores. Los que no lo estén, fracasarán tarde o temprano. Tenemos, por ejemplo, el caso del gran auto americano que en los 80 no supo adaptar su producción a los cambios en los requerimientos del mercado y fue, en su momento, desplazado por el auto económico japonés.

La moda es otro factor importante dentro del proceso dinámico de las condiciones económicas. De un año a otro, o de una temporada a otra, surgen nuevas modas que cambian las preferencias de los consumidores. En estos casos, las empresas necesitan informarse a tiempo para incorporar esos cambios y ofrecer lo que el consumidor prefiere.

Los gustos de los consumidores están muchas veces sujetos a la moda.

La incertidumbre: principal característica del mundo moderno

La característica más significativa del mundo moderno es la **incertidumbre** producida por el cambio permanente de las condiciones económicas. Las diversas opciones que nos ofrecen la ciencia y la tecnología, los avances en las comunicaciones y el transporte y el desarrollo de un mercado que abarca a todo el planeta hacen cada vez más difícil para las empresas proyectar el futuro.

Las empresas deben estar preparadas ante el cambio sorpresivo

Este proceso de permanente cambio obliga a que las empresas estén siempre alertas. Deben saber responder al cambio sorpresivo y aceptarlo como parte de su quehacer diario. De no hacerlo, pueden quedar desplazadas por aquellas que sí responden a las nuevas preferencias del mercado y que han incorporado el cambio tecnológico en los procesos productivos.

El empresario ante la incertidumbre

Ante esta incertidumbre, hacer empresa supone siempre el riesgo de fracasar, y el individuo que asume este riesgo es el empresario. El debe saber aprovechar al máximo las oportunidades y tratar de convertir las desventajas en ventajas a través de la innovación.

Como el empresario es quien debe reaccionar ante los cambios del mercado y enfrentar los riesgos, requiere de ciertos derechos que garanticen su inversión: elegir a las personas que asumirán las principales responsabilidades en la empresa, poder decidir respecto de las inversiones y el destino de las ganancias generadas.

La inestabilidad política y económica desalienta la inversión y frena el desarrollo.

La importancia de tener reglas estables y racionales

Frente a esta incertidumbre es muy importante que las reglas de juego y las normas sean estables, predecibles y razonables. El Estado puede decidir reemplazar una regla por otra, al considerarla más conveniente, pero lo que no puede ocurrir es que arbitrariamente se impongan nuevas reglas, menos aún si atentan contra la empresa y el crecimiento económico. En este sentido, los gobiernos se deben preocupar por mantener un clima de estabilidad y predecibilidad, que permita a los empresarios desarrollar sus actividades en un terreno relativamente seguro. Si cada gobierno cambia las normas y reglas de juego, se genera un clima de inestabilidad e incertidumbre que desalienta a los inversionistas e impide el desarrollo.

Efectos de la inestabilidad de las reglas de juego

Imaginemos que estás jugando un partido de fulbito o tu deporte preferido. Aun si las reglas del juego son claras y estables, participar en él supone ciertos riesgos e incertidumbre: puedes lesionarte, fallar una anotación y, por supuesto, perder el partido. Pero qué ocurre si además se cambian dos o tres veces las reglas y/o condiciones del juego. Entonces, tú y los demás jugadores perderán la concentración, se sentirán desubicados y dudarán al momento de realizar una jugada, ya que tendrán el temor de ser sancionados por una falta. Pueden, inclusive, perder interés en el juego y retirarse del partido.

Este ejemplo nos permite ilustrar qué significa para el empresario al conducir un negocio el efecto de la inestabilidad de las reglas de juego sobre la actividad económica. Los dueños de las empresas pueden perder interés en mantenerlas en esas condiciones y dispondrán de su dinero para otros fines. Probablemente preferirán invertir en algún negocio fuera del país que le ofrezca garantías y un marco más estable. Frente a una situación como la que hemos descrito, los más perjudicados serán quienes pierden sus empleos.

IDEAS PRINCIPALES

- La empresa es una organización productiva en la que participan tanto el empresario como los trabajadores.
- Las empresas surgen como una forma económica y segura de organizar la producción.
- El éxito de la empresa depende de su habilidad para identificar las necesidades de los consumidores, de su productividad y de la aplicación que haga del conocimiento productivo.
- En la actualidad se considera que el factor más importante de la producción es el conocimiento, pues permite agregar un mayor valor económico a los bienes y servicios producidos.
- Las empresas funcionan dentro de un contexto económico y social. Están sujetas a determinadas leyes y normas, que es necesario que se cumplan. Como en un deporte, las reglas del juego determinan que el partido sea bueno y justo.
- La incertidumbre es una de las principales características del mundo moderno y es producida por el cambio permanente de las condiciones económicas. Las empresas deben estar siempre alertas y preparadas para enfrentar los cambios sorpresivos de su entorno.
- La estabilidad de las normas reduce la incertidumbre. Por eso, los gobiernos deben mantener un clima de estabilidad que permita el normal desenvolvimiento de la actividad económica.

El marketing y la empresa moderna

En la década de los 50, un nuevo concepto produjo importantes cambios en el mundo empresarial. Este concepto fue el de marketing o mercadotecnia. La filosofía del marketing afirma que todas las actividades y funciones de la empresa deben orientarse a un único objetivo: la identificación y satisfacción de las necesidades del consumidor. Para lograr este objetivo los especialistas en marketing realizan investigaciones de mercado continuamente.

Existe gran cantidad de estrategias de marketing, una de las más conocidas es el marketing total, también conocido como las cuatro **p** del marketing. Consiste en identificar el producto, el precio, el tipo de promoción y la plaza (el lugar de venta) más adecuados para un determinado negocio.

Gracias al éxito alcanzado por este nuevo tipo de orientación, el marketing es ahora uno de los elementos esenciales en la conducción de un negocio.

ACTIVIDADES SUGERIDAS

Analiza y comenta lo siguiente:

1. Rosa y Luz son dos hermanas muy hábiles en la repostería. Rosa prepara unos exquisitos bizcochos y Luz los decora muy bien. Un día, Luz decide aprovechar las habilidades de ambas para poner un negocio, y piensa que la empresa se puede organizar del siguiente modo: Rosa prepara por su cuenta los bizcochos y se los vende a Luz, quien a su vez se encarga de decorarlos y venderlos en las panaderías de la zona.

   –¿Qué otras formas de organizar la producción se te ocurren? ¿Existe alguna que te parezca conveniente para las dos hermanas? ¿Por qué?

2. Tu colegio, como todos, tiene reglas y normas que rigen su funcionamiento. Trata de imaginar qué ocurriría si no existieran. ¿Crees que se podría estudiar?

   –Explica con tus propias palabras por qué es importante la existencia de normas y reglas -y su cumplimiento- para el desarrollo de la economía

LA ACTIVIDAD FINANCIERA

El ahorro y la inversión

El **ahorro** es el dinero que guardamos, en vez de gastarlo. Podemos separarlo semanalmente de nuestras propinas, de nuestro trabajo o, si tenemos un pequeño negocio, de las ganancias que obtenemos.

El ahorro es una fuente de ingreso para consumos futuros. Al guardar nuestro dinero, entonces cambiamos consumo presente por consumo futuro. Si ahorramos en un banco u otro tipo de institución financiera, obtendremos al cabo de un tiempo un monto mayor que el que teníamos al comienzo, y podremos comprar más cosas. Como ya hemos dicho, antes de colocar nuestro dinero en un banco o institución financiera debemos estar muy bien informados. Por ejemplo, deberíamos saber cuál es la tasa de interés que diferentes bancos pagan a sus ahorristas.

Otra forma que se nos presenta cuando tenemos algún dinero extra que no queremos gastar inmediatamente es invertirlo. La **inversión** es el **uso productivo** del dinero. Así, un empresario que compra máquinas para su fábrica o una familia que compra acciones de una empresa está invirtiendo, pues ha empleado su dinero para que aumente la producción.

El sistema financiero

La actividad financiera consiste en poner los ahorros de algunas personas a disposición de otras personas, quienes los necesitan y están dispuestas a pagar un interés por que se los presten.

Los intermediarios financieros

La actividad financiera está a cargo, principalmente, de los llamados **intermediarios financieros,** entidades que recaudan fondos del público y los canalizan a la actividad productiva del país.

Los intermediarios más comunes son los bancos y las financieras, que pagan a los ahorristas un porcentaje por sus depósitos y cobran un porcentaje mayor por los préstamos que otorgan.

Este porcentaje que los intermediarios pagan a los ahorristas y cobran a los prestatarios recibe el nombre de **tasa de interés**. La tasa de interés que cobran las entidades financieras por sus préstamos se llama **tasa de interés activa**, y la tasa de interés que le pagan a los ahorristas por sus depósitos se llama **tasa de interés pasiva**.

Las entidades financieras prestan el dinero que reciben de sus ahorristas, pero retienen una parte de sus depósitos en su poder. Este fondo les sirve en el caso de que muchos ahorristas quieran retirar su dinero. Este fondo se llama **encaje bancario** y es determinado por el BCRP.

El BCRP: un banco de bancos

El Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) es una entidad estatal, autónoma del gobierno, cuya finalidad es preservar la estabilidad monetaria. Sus funciones son regular la cantidad de dinero de la economía, administrar las reservas internacionales del país, emitir billetes y monedas e informar a la ciudadanía sobre las finanzas nacionales.

Todos los bancos tienen la obligación de separar una parte de sus depósitos y colocarla en el BCRP. A esta porción de dinero que se deposita en el BCRP se le llama **encaje legal**.

El BCRP funciona a veces como "banco de bancos" prestando dinero a aquellos bancos que por alguna circunstancia requieren fondos para cumplir con sus obligaciones.

El Banco Central de Reserva del Perú es el encargado de emitir las monedas y billetes que utilizamos

La Superintendencia de Banca y Seguros

La Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) es una entidad estatal, también autónoma del gobierno, que está encargada de regular la actividad de los bancos. Entre las muchas funciones de la Superintendencia están el acreditar nuevos bancos y sucursales, autorizar nuevas inversiones y coordinar las operaciones de la banca con el BCRP. Las instituciones financieras deben informar a la Superintendencia en qué están empleando los fondos para asegurar el pago de los intereses a los ahorristas.

Riesgo de las instituciones financieras informales

Los bancos formalmente establecidos y controlados por la SBS son los únicos que cuentan con la garantía del Estado para los depósitos de los ahorristas. Depositar dinero en entidades informales es riesgoso.

Esto no quiere decir, sin embargo, que las instituciones formales no puedan pasar por situaciones de insolvencia y hasta quebrar. Algunas instituciones financieras formales han quebrado en los últimos 15 años. Los casos más conocidos han sido los del Banco de la Industria y Construcción (BIC) y el Banco Comercial del Perú (Bancoper) a comienzos de los 80 y los más recientes de Mutual Perú y la CCC. En todos estos casos, el Estado asumió su responsabilidad de garante de los ahorros y compensó a los ahorristas, lo que no ocurriría con los afectados por una entidad informal no supervisada por la SBS.

Depositar tus ahorros en instituciones formales tiene una gran ventaja: tu dinero está asegurado.

Tendencias modernas de financiamiento de las empresas

Hoy en día la mayoría de las grandes empresas son sociedades anónimas. Es decir, están compuestas por un grupo de inversionistas privados que comparten la propiedad de la empresa. Su participación en el reparto de utilidades al final del año está determinada también por el monto (o porcentaje) de su participación en la empresa.

La mayoría de sociedades anónimas modernas funciona con el mecanismo del **accionariado** para establecer propiedad sobre determinada empresa.

Las acciones

Las **acciones** son valores que certifican la propiedad de parte de una empresa. A los inversionistas que son propietarios de las acciones se les llama **accionistas**. Los principales accionistas de una empresa tienen derecho a participar en las decisiones de la empresa a través de representantes en el directorio.

El valor de las acciones está determinado por factores como el patrimonio de la empresa, la cantidad de acciones emitidas, el nivel de utilidades actual y las expectativas sobre las utilidades futuras.

En vez de pedir un préstamo, una empresa que quisiera expandir sus operaciones podría emitir nuevas acciones y venderlas al precio que determine el mercado.

Los bonos

Además de las acciones, las empresas pueden emitir **bonos** para recaudar fondos. Un bono es una deuda asumida directamente por la empresa con quien lo posea. Por cada bono, la empresa está obligada a pagar un interés anual o con la periodicidad que el bono establezca.

La bolsa de valores

La bolsa de valores es el lugar donde se transan las acciones de las empresas. Las bolsas de valores permiten que las personas naturales o representantes de personas jurídicas (empresas, organizaciones) accedan a la propiedad de diversas empresas del país, sin necesidad de negociar directamente con los actuales propietarios de cada empresa.

La bolsa de valores permite que personas que no se conocen negocien acciones y bonos de muchas empresas.

La bolsa de valores como termómetro de la actividad económica del país

La actividad de la bolsa de valores es medida diariamente. Se dice que ha subido o crecido determinado día cuando los montos negociados en bolsa crecieron con respecto a la jornada anterior. Se dice que ha bajado cuando los montos negociados han disminuido respecto del día anterior.

En la bolsa se ve claramente cómo funcionan las fuerzas de la demanda y la oferta en la economía. Cuando hay muchos compradores de acciones y pocos vendedores, los precios de éstas tienden a subir. Cuando hay pocos compradores y muchos vendedores, los precios de las acciones tienden a bajar. El hecho de que haya muchos compradores significa que hay confianza en el futuro de las empresas. Esto repercute positivamente en las empresas, pues cuando sube el precio de las acciones, aumenta también el valor de las empresas.

En tiempos de crisis o de gran incertidumbre, el público puede perder la confianza en el rendimiento de su inversión y decidir vender sus acciones, aun cuando se las compren a menor precio del que pagó por ellas.

Cuando todo el mundo vende, el valor de las acciones y, por lo tanto, el de las empresas cae. Es por ello que se considera que la bolsa de valores es como el termómetro que mide la actividad económica de un país. Muchas recesiones han sido anunciadas por caídas bruscas en la actividad de la bolsa de valores. La más famosa es la que ocurrió en la Bolsa de Nueva York en 1929, que anticipó la severa recesión que EE.UU. y la mayoría de países del mundo en la década de los 30. Sin embargo, no se puede generalizar, pues ha ocurrido muchas veces que la actividad de una bolsa de valores ha caído y no se ha producido ninguna recesión.

La globalización de la economía

Durante las últimas décadas, los inversionistas de todo el mundo han visto la necesidad de trascender sus fronteras e invertir en empresas situadas en otros países. Los avances en las comunicaciones y en el manejo de la información han dado lugar a lo que se conoce como la globalización de la economía. En este nuevo entorno, han surgido nuevos mecanismos para la compra y venta de acciones a nivel internacional.

Gracias a estos nuevos mecanismos, los inversionistas pueden comprar a través de las bolsas de valores más importantes del mundo (Tokio, Nueva York, Londres) acciones de una empresa situada en cualquier país, sin más intermediarios que sus agentes de bolsa.

Un ejemplo de cómo funciona la globalización de la economía y del punto al que las relaciones económicas internacionales han logrado estrecharse, es que hoy no es nada raro que un empresario coreano compre acciones de una empresa neozelandesa en la Bolsa de Valores de Nueva York.

Como es de suponer, para negociar sus acciones en una bolsa extranjera, las empresas deben ser probadamente confiables. En el Perú, sólo algunas empresas han logrado ingresar a este nuevo sistema financiero internacional y comerciar sus acciones en la Bolsa de Valores de Nueva York.

El nivel de interdependencia que han alcanzado las economías de los países se hace evidente en los efectos que acontecimientos económicos o políticos tienen sobre la actividad económica de las bolsas. Así, una brusca caída en Nueva York, por ejemplo, repercute inmediatamente en las bolsas de Tokio, Londres y también en Lima.

La globalización de la economía permite negociar acciones de empresas en todo el mundo

IDEAS PRINCIPALES

- Al ahorrar, es decir, al separar una parte de nuestros ingresos y guardarla, cambiamos consumo presente por consumo futuro. Al invertir, le damos a nuestro dinero un uso productivo con la intención de obtener ganancias.
- Los intermediarios financieros son las entidades que canalizan los fondos de los ahorristas hacia quienes lo necesitan.
- El Banco Central de Reserva del Perú es una entidad estatal, autónoma del gobierno, que tiene como principal función preservar la estabilidad monetaria del país.
- La Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) es una entidad estatal, autónoma del gobierno, que se encarga de regular la actividad de los intermediarios financieros para garantizar los depósitos de los ahorristas.
- Es muy riesgoso ahorrar en una institución financiera informal, pues ésta no cuenta con la garantía del Estado.
- Las acciones y los bonos son modos de financiamiento de las empresas y se negocian en las bolsas de valores.

Las "juntas"

Algunas personas, tal vez porque les es complicado obtener un préstamo, o porque no quieren pagar los intereses, recurren a un mecanismo tradicional que se conoce como las "juntas". Mediante las juntas, un grupo de personas acuerda aportar mensualmente una cantidad determinada, con lo cual se forma un "pozo" o bolsa que es sorteada mensualmente. La confianza entre los participantes es indispensable para garantizar que las personas que ya salieron sorteadas continúen realizando sus aportes.

- La bolsa de valores funciona como un termómetro de la actividad financiera del país, pues indica el grado de confianza o desconfianza ante las inversiones.
- A raíz de la globalización de la economía han surgido nuevos mecanismos de financiamiento que permiten a los inversionistas y a las empresas negociar acciones a nivel internacional. Estas negociaciones se hacen a través de las bolsas de valores más importantes del mundo.

ACTIVIDADES SUGERIDAS

1. Identifica qué entidades de tu localidad forman parte del sistema financiero.
2. Pregunta en uno o dos bancos qué requisitos se exigen para abrir una cuenta de ahorros, para pedir un préstamo y para obtener una tarjeta de crédito.

   –¿Te parece muy difícil cumplir con estos requisitos?
3. Alberto se ganó el premio mayor de la lotería. Está muy emocionado y aún no ha decidido qué hacer con su dinero. Unos amigos le aconsejan que guarde el dinero en una caja fuerte en su casa porque de este modo le será más fácil disponer de él cuando lo necesite. Otros amigos le aconsejan que guarde el dinero en el banco para que gane intereses. ¿Qué le aconsejarías tú?

LA FUNCIÓN DEL ESTADO EN LA ECONOMÍA

La función del Estado en la economía y su importancia

A menudo escucharás posiciones diversas respecto al papel que el Estado debe cumplir en la actividad económica. Te puede parecer que un extremo sostiene que el Estado no debe tener ninguna participación y el otro afirma que el Estado debe controlar toda la economía del país.

En realidad, aunque subsisten ciertas posiciones discrepantes, hoy existe bastante consenso respecto de lo que el Estado debe y no debe hacer en la economía. La gran mayoría de economistas actuales coincide en que ninguno de estos extremos es beneficioso y que la función del Estado debe ser, fundamentalmente, la de árbitro y regulador de la actividad económica, y que sólo debe participar cuando es indispensable.

Un principio bastante aceptado al respecto es que le corresponde al sector privado el rol de invertir y producir, y que el Estado debe dar las condiciones para que ello sea factible y preocuparse de atender las necesidades que el sector privado no puede cubrir. Materia de alguna discusión es si conviene o no que el Estado favorezca que la inversión del sector privado vaya a algunos sectores en vez de otros, como estudiaremos más adelante.

El Estado peruano y la economía de mercado

La economía de mercado es un fenómeno relativamente reciente en la historia de la humanidad. Es un sistema en el cual los propios individuos deciden libremente qué se produce y en qué cantidades. El sistema de mercado funciona a través de los precios, los cuales son indicadores del valor que los consumidores le asignan a que se realicen actividades diversas. En una economía de mercado, los agentes económicos orientan sus acciones prestando atención a los precios, produciendo aquellos bienes y servicios para los que exista una mayor disposición a pagar de los consumidores, y dejando de producir aquellos que sean menos apreciados.

El Estado peruano, en los últimos años, ha ido redefiniendo sus funciones para acercarse cada vez más a una economía de mercado. Su participación es hoy más restringida que antes, pero no por eso menos importante. Así, por ejemplo, el Estado peruano puede prohibir la formación de monopolios que perjudiquen a los consumidores, puede incrementar los impuestos para financiar la construcción de obras públicas o definir políticas que generen un clima de estabilidad en el país.

Según la Constitución de 1993, el Perú se basa en una economía social de mercado. Bajo este régimen, existe libertad para el desarrollo de la iniciativa privada peruana y extranjera en igualdad de condiciones. La palabra "social" se agrega para enfatizar la función que el Estado debe cumplir en las áreas de promoción del empleo, salud, educación, seguridad, servicios públicos e infraestructura (Artículo 58° de la Constitución).

El Estado peruano: de jugador a árbitro de la economía

Una función muy importante del Estado es la de resolver conflictos. Por ejemplo, una persona al morir deja una herencia que debe repartirse entre sus familiares. Si se deja que las partes involucradas decidan cómo distribuirla a su criterio, es posible que se produzcan discrepancias y que no logren ponerse de acuerdo. Para evitar estos problemas, lo más conveniente es contar con leyes que se apliquen en este tipo de situaciones. En este caso el Estado actúa como árbitro, garantizando que las leyes se apliquen para todos por igual.

El Estado debe ser una garantía de imparcialidad en la solución de conflictos.

El árbitro y las reglas del juego

El profesor Douglass C. North, Premio Nobel de Economía de 1993, es conocido por su contribución al estudio de la importancia de las instituciones o "reglas de juego" para el desarrollo de los países. Algunas reglas de juego que el Estado, como árbitro, debe hacer cumplir son:

a) **Garantizar los derechos de propiedad.** Supongamos que tienes una casa alquilada en Cañete. Un día dejas de recibir la renta y cuando vas a averiguar qué ocurre, te enteras de que tus inquilinos han vendido la casa y ahora pertenece a otras personas. En este caso, se ha violado tu derecho de propiedad y el Estado debe intervenir para hacer que las leyes que te protegen se cumplan.

La garantía de los derechos de propiedad es indispensable para el desarrollo económico. Sin ella, la gente no tendría ningún incentivo para adquirir propiedades e invertir en ellas, pues correría el riesgo constante de perderlas.

b) **Velar por el cumplimiento de los contratos.** Supongamos que una empresa que se dedica a la confección de calzado firma un contrato con un proveedor para comprar una máquina de coser. Al empezar a usar la máquina, el dueño de la empresa se da cuenta de que ésta funciona mal y reclama al vendedor para que se la cambie o le devuelva el dinero que pagó. En ese momento, el proveedor se niega a asumir su responsabilidad por la máquina fallada.

Es importante que el Estado vele por el cumplimiento de contratos, pues si nadie garantiza que éstos se cumplan, la actividad económica se reducirá. Esto se debe a que nadie se atreverá a correr el riesgo de ser estafado impunemente.

En general, la falta de mecanismos efectivos para hacer cumplir los contratos dificulta el ingreso de nuevos productores al mercado, ya que las empresas prefieren negociar con sus proveedores conocidos a pesar de que los nuevos les ofrezcan los mismos productos a menor precio.

c) **Hacer que las personas se hagan responsables por los daños que causan.** Si estás viajando en una combi y sufres un accidente, el responsable del accidente debe indemnizarte por el daño que has sufrido. Esto no sólo es justo, sino que es la única manera de que los choferes manejen con cuidado. Es necesario que el Estado garantice que se cumpla con resarcir a las personas afectadas en este tipo de situaciones para que así las personas asuman las consecuencias de sus actos.

La administración de justicia debe ser eficiente y rápida para no generar costos excesivos a los ciudadanos.

El arbitraje privado

El arbitraje privado es un medio para resolver conflictos alternativo al Poder Judicial. Mediante este sistema, dos personas o empresas que enfrentan un conflicto pueden recurrir -si ambas están de acuerdo- a los servicios de una tercera persona o entidad, quien actuará como árbitro y determinará cuál de las dos partes en conflicto tiene la razón.

Para poder brindar este servicio -por el cual el árbitro cobra un honorario- los árbitros deben ser reconocidos por su calidad moral y su capacidad para dar un fallo imparcial.

Existe una ventaja para quienes hacen uso del arbitraje, y es que mediante este sistema ambas partes pueden ahorrarse un proceso judicial, que es mucho más largo. Para ello, sin embargo, deben comprometerse a aceptar el fallo del árbitro privado.

Funciones del Estado

Para contribuir con la eficiencia económica el Estado debe cumplir las siguientes funciones:

1. Garantizar condiciones básicas para el buen funcionamiento de los mercados

El Estado debe preocuparse por brindar las condiciones necesarias para que los mercados puedan funcionar normalmente, sin obstáculos ni alteraciones. Sus acciones básicas en este aspecto son tres:

a) **Contribuir a la reducción de los costos de comprar y vender.** Cuando uno compra o vende algo, incurre en ciertos costos. Por ejemplo, si quisieras comprar una casa, tendrías que asegurarte que el vendedor es efectivamente el dueño; que no se ha usado esa casa como garantía para un préstamo (porque si no pagan ese préstamo, te podrían quitar la casa); tienes también que redactar un contrato compra-venta, que luego se inscribe en la Oficina de Registros Públicos. Los costos de realizar todos estos pasos previos se llaman costos de transacción. En el caso de una casa vale la pena, pero ¿te imaginas lo que sería hacer todos estos trámites para comprar un pantalón o una silla? El Estado debe hacer que los costos de transacción sean lo mínimo necesario para que sea fácil y seguro comprar y vender cualquier cosa.

b) **Facilitar información sobre bienes y servicios que ofrece el mercado.** Tanto consumidores como productores necesitan estar informados respecto a los bienes y servicios que se transan en el mercado. Por ejemplo, el Estado exige que los productos alimenticios señalan los ingredientes que los componen, a las instituciones de crédito indicar todas sus condiciones y las tasas de interés que cobran. También el Estado cumple este rol cuando publica estadística sobre producción, precios, salarios.

c) **Impedir prácticas que buscan restringir la libre competencia.** El Estado debe establecer mecanismos que permitan corregir situaciones en las que un comprador o vendedor abusa de una posición privilegiada para manipular el mercado, así como aquellas prácticas que restringen la libre competencia.

2. Garantizar la estabilidad económica

El Estado debe garantizar niveles bajos de inflación y dar las condiciones de estabilidad de reglas de juego que necesita el sector privado para poder planificar e invertir a largo plazo y convertirse así en el motor de la economía.

La existencia de costos de transacción elevados puede desalentar la actividad económica.

3. Garantizar el suministro de bienes y servicios públicos

Existe cierto tipo de bienes o servicios, como las carreteras, la seguridad pública, la defensa nacional, la limpieza pública, en los cuales el Estado tiene que intervenir para asegurar su disponibilidad. Estos bienes y servicios nos benefician, y sólo pueden ser financiados a través de los impuestos que recauda el Estado. En algunos casos, como en la policía o las fuerzas armadas, el Estado está a cargo de proveer estos servicios directamente. En otros casos puede sólo financiarlos y convocar al sector privado para que los preste, como es el caso de las empresas privadas que recogen la basura de las calles.

El Estado debe asegurar la provisión de los bienes y servicios públicos.

4. Desarrollar políticas sociales para las poblaciones de menores recursos

Una de las prioridades del Estado debe ser preocuparse por brindar igualdad de oportunidades de desarrollo para todos, poniendo al alcance de la población de menores recursos los medios para su superación. Esta "inversión social" mejora la capacidad de las personas a superarse por sí solas y eleva el nivel de desarrollo del país.

El éxito de la participación del Estado para mejorar las condiciones de vida de estas personas no sólo depende del monto que se gaste, sino de la **efectividad** del mismo. Es muy importante, entonces, que el gasto público sea dirigido a aquellas áreas donde pueda rendir mayores resultados.

Para cumplir con esta función, el Estado puede actuar directamente o a través de empresas u Organizaciones No Gubernamentales (ONG), cuando éstas puedan ejecutar programas con mayor eficiencia que los organismos públicos. Asimismo, los estudiosos del desarrollo señalan que es indispensable involucrar activamente a los grupos beneficiados, quienes deben asumir responsabilidades y sentir el proyecto como propio. Las políticas sociales modernas toman en cuenta que los beneficiarios a través de su iniciativa y esfuerzo cumplen un papel fundamental en hacer que sus condiciones de vida mejoren. Las políticas sociales no deben reflejar a un Estado paternalista, sino promotor del desarrollo.

5. Cobrar impuestos con equidad y sin distorsionar la economía

El Estado debe cobrar impuestos para poder financiar sus actividades y ofrecer los bienes y servicios públicos. Sin los impuestos no sería posible construir carreteras, ni mantener la seguridad pública y defensa nacional, ni desarrollar proyectos de inversión social que beneficien a los más pobres.

La recaudación de los impuestos debe cumplir dos objetivos. En primer lugar, los impuestos deben ser cobrados de manera equitativa. Asimismo, los impuestos no deben producir distorsiones en la economía.

La **equidad** de los impuestos se define en dos dimensiones. En primer lugar, un sistema tributario es equitativo si las personas de igual capacidad pagan lo mismo. A este tipo de equidad se llama **equidad horizontal**. Por otro lado, la equidad también implica que la contribución de las personas sea proporcional a su capacidad económica, es decir, que quien tiene más, pague más. A este criterio se le llama **equidad vertical**. Para que los impuestos de un país sean equitativos, deben cumplir con ambos tipos de equidad.

La Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (Sunat) es la entidad encargada de la recaudación de impuestos.

Los impuestos que el Estado cobra también deben ser **neutrales**, es decir, no deben hacer que la gente cambie significativamente sus decisiones. Por ejemplo, si se aprueba una ley que exonera de impuestos a las pequeñas empesas, los empresarios buscarán dividir sus empresas en partes para beneficiarse de la exoneración, lo cual implica una serie de costos adicionales. O si los impuestos a las utilidades de las empresas son muy altos, los inversionistas preferirán no invertir. En general, las personas y empresas siempre reaccionan frente a un impuesto, pero lo importante es que la estructura global de los impuestos no implique alteraciones significativas en su comportamiento.

El cuidado del medio ambiente

La protección del medio ambiente es una de las preocupaciones del mundo moderno. En este sentido, corresponde al Estado fomentar y poner en marcha programas orientados a la conservación y protección del medio ambiente y los recursos naturales. Por ejemplo, puede regular la contaminación ocasionada por los automóviles, camiones y buses, e imponer multas a quienes atenten contra el medio ambiente, que nos pertenece a todos.

La protección del medio ambiente es también una de las funciones del Estado.

La presencia del Estado en la economía en la historia reciente

Desde la década de los 70, la participación del Estado en la economía peruana creció siguiendo un modelo en boga en toda América Latina- notablemente. En efecto, el Estado peruano asumió un papel muy activo, a través de leyes que imponían una serie de restricciones a la actividad privada, políticas de subsidios generalizados y de control de precios, así como la participación directa en la producción mediante la creación de empresas públicas. El marcado crecimiento de la actividad del Estado, sin embargo, no se produjo de manera equitativa. Por ejemplo, nos encontramos con situaciones contradictorias, como la existencia de muchos pequeños poblados y comunidades -principalmente en la sierra y la selva- carentes de servicios básicos, como caminos y carreteras, energía eléctrica o servicio de agua y desagüe, junto con un Estado que desviaba recursos hacia empresas públicas, como bancos, empresas mineras y hasta salas de cine, que competían con las empresas privadas y la mayoría de veces arrojaban pérdidas.

El Estado trató de abarcar demasiado, participando de actividades muy diversas y descuidando las funciones que por naturaleza le correspondían.

Este crecimiento excesivo y desordenado del Estado dio lugar a una serie de problemas, tales como el aumento de la burocracia, la caída en los ingresos de los servidores públicos, el descenso en la calidad de los servicios ofrecidos por el Estado y un severo déficit fiscal, pues los ingresos públicos no eran suficientes para financiar un aparato estatal tan grande. Como veremos más adelante, esta situación dio lugar a los problemas de alta inflación y recesión que vivimos hacia el final de la década pasada.

Actualmente el Estado peruano está redefiniendo su papel en la economía, al igual que en muchos otros países latinoamericanos. La idea de que un Estado eficiente y promotor no significa un Estado omnipresente en la actividad económica empieza a ser comprendida por los gobiernos.

La privatización de empresas públicas permitirá al Estado dedicarse a las actividades que le competen con mayor eficiencia.

IDEAS PRINCIPALES

- La labor principal del Estado consiste en actuar como un árbitro que hace cumplir las reglas del juego.
- Entre las reglas que el Estado debe hacer cumplir están el respeto de los derechos de propiedad, así como el cumplimiento de los contratos y la responsabilidad de quienes causan daños a otras personas.
- Entre las funciones del Estado están garantizar las condiciones para el buen funcionamiento de los mercados, brindar estabilidad económica y ofrecer bienes y servicios públicos. Asimismo, el Estado debe garantizar la estabilidad, promover el desarrollo de la población de menores ingresos y cobrar impuestos de manera equitativa.
- Desde 1960 hasta 1990, el Estado tuvo un grado de intervención muy grande en la economía, lo que creó grandes ineficiencias. Hoy, en el Perú y otros países de la región se siguen políticas para reestructurar el Estado y adecuarlo a sus verdaderas funciones.

¿Qué tan grande es el Estado peruano?

Después de un inusitado crecimiento del Estado peruano durante los años 70 y 80, actualmente asistimos a una progresiva reducción del aparato estatal y de su participación empresarial en la economía.

Entre 1968 y 1977, el número de empresas estatales creció de 18 a 174, mientras que su producción que alcanzaba entre el 1 y 6% del PBI aumentó al 15%. Las empresas estatales empleaban a 170,000 trabajadores, algo más del 2% de la Población Económicamente Activa (PEA), mientras que el valor de sus activos se calculaba en US$ 4,359 millones.

Los efectos de la privatización iniciada estos últimos años, es decir, de la venta de las empresas públicas a empresarios privados, y el cambio de dirección de la política económica del Estado peruano se pueden apreciar en las siguientes cifras.

En 1992, el Gobierno Central concentraba el 84% de sus recursos brutos de capital en los distintos sectores económicos, mientras que en 1995 ésta disminuyó al 55.6%. En los sectores sociales, como educación y salud, los recursos de capital se incrementaron de 11.8% en 1992 a 23.1% en 1995. Los ingresos corrientes del Estado en 1995 representaron el 13.7% del PBI, mientras que sus gastos corrientes ascendieron a 13.3% del PBI.

ACTIVIDADES SUGERIDAS

1. Indica cuál o cuáles de las siguientes acciones son propias del Estado.

   a) Vender jeans.
   b) Resolver los conflictos entre un sindicato y una empresa.
   c) Construir carreteras.
   d) Sancionar los delitos contra la propiedad privada.
   e) Fijar el precio de las ropas de baño
   f) Determinar cuánto deben ahorrar las familias.

2. La señora Rosaura compra víveres en el mercado cercano a su casa. Un día decide hacer un experimento; pesar un kilo de arroz embolsado en todas las balanzas del mercado para probar si en todas pesa lo mismo. Desgraciadamente, descubre que en la mayoría la bolsa de arroz pesa menos de un kilo. Es decir, las balanzas favorecen indebidamente al vendedor.

   –¿Crees que es función del Estado intervenir en una situación como ésta? Justifica tu respuesta.

   –¿Cómo crees que el Estado podría intervenir para resolver esta situación?

3. Identifica tres entidades del Estado y señala la función que cumplen.

LA INFLACIÓN

La inflación en el Perú

La inflación es un tema al que se hace referencia muy a menudo. Es tal vez el concepto económico del que más se habla en nuestro país. Cuando escuchamos los noticieros o vemos los periódicos y revistas y nos hablan de la inflación, es posible que te preguntes a qué se refieren, o tal vez qué significa que la inflación haya sido alta o baja.

En este tema explicaremos en detalle a qué nos referimos cuando hablamos de inflación y cuál es el efecto que ella tiene sobre la economía familiar.

Concepto de inflación

La inflación es el aumento general y sostenido de los precios. A continuación profundizaremos el significado de esta definición.

En primer lugar, la inflación no se refiere a precios altos sino a **precios que suben**. Por ejemplo, si el precio de un kg de carne en los EE.UU. es de $8 y en el Perú es de $6, ello no significa que la inflación en los EE.UU. es mayor a la del Perú. No interesa si el precio de un bien es alto o bajo, lo que importa es si el precio está subiendo de un mes a otro, de una semana a otra o tal vez hasta de un día a otro.

Por otro lado, la inflación es un aumento general, es decir, de todos o casi todos los precios de la economía. Esto significa que si sólo aumenta el precio de las entradas al cine, entonces no podemos hablar de inflación.

También debemos tener en cuenta que la inflación se refiere a un aumento continuo de precios. Por ejemplo, si debido a un derrumbe las carreteras se obstruyen y los camiones que transportan vegetales de la sierra hacia Lima ya no pueden pasar, se producirá una escasez de vegetales en Lima y su precio subirá temporalmente. En este caso no se puede decir que exista inflación, ya que el incremento de precios se debe a una escasez temporal y cuando se restauren las carreteras, el precio volverá al nivel anterior. En este caso, no hay un aumento continuo en el precio de las verduras.

La inflación es el aumento general y constante de los precios.

Causas de la inflación

Diferentes factores pueden dar origen al fenómeno inflacionario. Entre ellos se suele mencionar el aumento en ciertos precios que afectan de modo importante el precio de otros productos (salarios, la gasolina o el dólar); el déficit fiscal (el exceso de gasto del gobierno); o las propias expectativas inflacionarias (el hecho de que las personas esperen que haya inflación) y, para protegerse, suban sus precios. Sin embargo, hay un elemento que causa inflación y sin el cual no es posible que se dé un proceso inflacionario: el aumento de la cantidad de dinero en la economía.

Como sabes, el dinero es empleado para realizar transacciones. El Estado a través del Banco Central de Reserva del Perú es el encargado de emitir las monedas y billetes que utilizamos. Sin embargo, antes de echar a andar la "maquinita" el BCRP debe establecer qué cantidad de dinero requiere la economía para funcionar sin problemas.

Pero ¿qué significa que la cantidad de dinero en la economía aumenta? Significa que en determinado momento el BCR puede decidir "inyectar" más dinero, emitiendo más monedas y billetes.

Esta inyección de dinero a la economía genera inflación porque si la gente tiene más dinero, pero la cantidad de bienes es la misma, ofrecerá más dinero por esos bienes y los precios subirán.

Para comprender mejor la relación entre el aumento de la cantidad de dinero y la inflación, imagina el siguiente caso: en una economía existen dos personas y cada una tiene un sol. Las dos quieren comprar hamburguesas, pero sólo hay dos disponibles. Como es de esperar ambas ofrecerán todo su dinero para conseguir una y, por lo tanto, el precio de la hamburguesa será de un sol.

Si el gobierno decide regalarle a cada uno un sol más (aumentar en 100% la cantidad inicial de dinero), entonces cada uno podrá ofrecer hasta dos soles por una hamburguesa. Como consecuencia el precio de las hamburguesas habrá subido a dos soles, es decir, habrá aumentado en 100%.

Si aumenta la cantidad de dinero, pero la cantidad de bienes se mantiene, entonces los precios subirán, lo cual generará inflación.

Cómo se calcula la inflación

La inflación se mide usando los índices de precios al consumidor. Para construir un índice de precios al consumidor se hace primero una gran encuesta para ver qué bienes y servicios compran los hogares y con esos datos se construye cuál es la canasta de consumo. Esta canasta indica qué bienes o servicios se consumen y cuál es la importancia de cada uno, medida en términos del porcentaje que representa del consumo total familiar. Por ejemplo, no es lo mismo que suba el precio de la gasolina que el de las entradas de fútbol. La inflación, medida a través del índice de precios al consumidor, es un promedio de la variación de los precios de distintos bienes y servicios, que toma en cuenta la importancia de cada cual en el consumo familiar.

A continuación te presentamos la estructura de la canasta de consumo empleada para medir la inflación en Lima Metropolitana.

CANASTA DE CONSUMO
(Porcentajes del consumo familiar total)

	%
Alimentos y bebidas	58.1
Vestidos y calzado	6.5
Alquiler de vivienda, combustible y electricidad	9.5
Muebles, enseres y mantenimiento de la vivienda	3.9
Cuidado y conservación de la salud	2.3
Transportes y comunicaciones	8.2
Esparcimiento, servicios culturales y de enseñanza	5.7
Otros bienes y servicios	5.8
Total	**100.00**

Efectos de la inflación

La inflación es un problema que tiene efectos nefastos en la producción y el consumo de una economía, y sin duda uno de los mayores frenos al desarrollo. En un país con alta inflación, por ejemplo, ni las empresas ni las familias pueden planificar su futuro, pues existe una gran incertidumbre. Veamos más detenidamente algunos efectos de la inflación.

Reducción de la capacidad de compra

Para comprender claramente cómo se reduce la capacidad de compra en un proceso inflacionario debemos revisar en primer lugar los conceptos de valores nominales y reales.

Un trabajador recibe en el mes de enero un sueldo de 200 soles. Es decir, el valor nominal de su sueldo es de 200 soles. Pero ¿cuál es el valor real? El valor real está dado por la cantidad de bienes y servicios que puede adquirir con su sueldo. Así, por ejemplo, si en ese mes el precio de la carne es de 10 soles el kilo, entonces podríamos decir que el

valor real de su sueldo es de 20 kilos de carne. A finales de año, el trabajador recibe un aumento de sueldo, y ahora percibe 240 soles mensuales. Aparentemente su situación ha mejorado. Sin embargo, en ese mes el precio de la carne es de 16 nuevos soles por efecto de la inflación. Por lo tanto, el valor real de su sueldo es ahora de 15 kilos de carne. En este caso, a pesar de que ha habido un aumento en el salario nominal, el salario real se ha reducido.

Durante un proceso inflacionario, se da una reducción de la capacidad de compra, es decir, del salario real de los trabajadores. Esto se debe a que los salarios de la mayoría de las personas aumentan en menor proporción que los precios.

En un proceso de muy alta inflación el dinero va perdiendo valor rápidamente.

Cambios en los hábitos

Cuando existe una alta inflación, las personas y las empresas cambian sus hábitos de consumo, ahorro e inversión. Como el dinero pierde su valor rápidamente, la gente prefiere gastarlo en productos que pueda almacenar antes que guardarlo en un banco donde valdrá cada vez menos. Es decir, se pierde la confianza en el sistema bancario y se reduce el ahorro. Además, se producen otros cambios en la estructura del gasto de los hogares debido a que un mayor porcentaje del sueldo se destina a alimentación y un menor porcentaje a la distracción. Finalmente, la incertidumbre genera la paralización de muchos proyectos de inversión.

Agudización de la pobreza

La inflación afecta en general a toda la economía, pero ese efecto no es igual para todos. El efecto sobre las familias de bajos ingresos es devastador, ya que el poco ingreso del que disponen lo destinan principalmente al consumo, y como los precios de los bienes y servicios suben continuamente, su capacidad de compra se reduce de manera considerable. Ellas no pueden protegerse de la inflación comprando dólares o productos para almacenarlos, pues no tienen ingresos suficientes.

Cómo protegerse de la inflación

En un proceso inflacionario, tanto los consumidores como los productores deben incorporar la inflación como un elemento importantísimo para tomar sus decisiones. Es indispensable estar bien informado para saber cómo actuar durante un proceso inflacionario. Por ejemplo, si debes elegir entre un empleo donde los salarios se ajustan cada tres meses y otro en el que los salarios se ajustan cada año, es preferible que escojas el primero, aun cuando el sueldo sea un poco menor al inicio.

Los productores que deban realizar ventas al crédito, tendrán que incorporar el efecto de la inflación para determinar la tasa de interés que van a cobrar a sus compradores. Si la tasa de interés que cobran es menor a la tasa de inflación, el negocio no será rentable, ya que finalmente estarán recibiendo menos por el producto que venden al contado.

También es importante que durante un proceso inflacionario nos preocupemos, de ser posible, por adquirir bienes durables, comprar moneda extranjera estable (como el dólar) o invertir en instrumentos financieros, como acciones o bonos, como una forma de mantener el valor de nuestros recursos.

En un proceso inflacionario, una forma de protegerse de la inflación es comprando dólares.

IDEAS PRINCIPALES

- La inflación es un aumento general y sostenido de los precios y se calcula mediante el Índice de Precios al Consumidor (IPC).
- El IPC es un promedio de los precios de los distintos bienes y servicios, tomando en cuenta la importancia de cada uno en el consumo familiar.
- La principal causa de la inflación es el aumento de la cantidad de dinero en la economía. Otros factores que pueden originar procesos inflacionarios son un aumento brusco en el precio de determinados bienes, el déficit fiscal y las expectativas inflacionarias.
- Los efectos de la inflación son la reducción de la capacidad de compra, el cambio de hábitos en la producción y el consumo y la agudización de la pobreza.
- Es importante que todos los agentes económicos incorporen el concepto de inflación a la hora de tomar decisiones. En este sentido, se requiere de información para negociar adecuadamente durante un proceso inflacionario.

La inflación en el Perú en los últimos 10 años

Año	Inflación (%)
1975	24.0
1976	44.7
1977	32.4
1978	73.7
1979	66.7
1980	60.8
1981	72.7
1982	72.9
1983	125.1
1984	111.5
1985	158.3
1986	62.9
1987	114. 5
1988	1,722.3
1989	2,775.3
1990	7,649.7
1991	139.2
1992	56.7
1993	39.5
1994	15.4
1995	10.2

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI)

ACTIVIDADES SUGERIDAS

1. Lee los periódicos y consigue la inflación mensual en lo que va del año y por rubros.
2. Javier es un albañil. El año pasado ganaba 500 soles y su esposa gastaba 100 soles semanales en el mercado. Este año, le han aumentado el sueldo a 600 soles, pero el gasto semanal en el mercado es de 150 soles. Responde:

   –¿Qué ha pasado con el salario nominal de Javier? ¿Qué ha pasado con su salario real? ¿Ha mejorado o empeorado su situación económica?
3. Pregúntale a tus padres cuáles son los principales bienes y servicios que consume tu familia y averigua los porcentajes dentro del gasto familiar que tiene cada uno de ellos. Con esta información elabora la canasta básica de consumo de tu hogar. Luego responde:

   –¿Qué afectaría más a la economía de tu hogar: que suba el precio de los alimentos o que aumente el precio de las consultas médicas?
4. Dos personas tienen un sol cada una y sólo hay dos gaseosas en venta. Inesperadamente, la gasolina sube, y los vendedores experimentan como consecuencia un incremento en sus costos, por lo que pretenden subir sus precios. Responde:

   –¿Qué ocurriría con el precio de las gaseosas en los siguientes casos?

   a) Si las personas siguen teniendo 1 sol cada una

   b) Si el BCRP emite más dinero y ahora cada uno tiene tres soles

LA POBREZA EN EL PERÚ

Pobreza y distribución del ingreso en el Perú

Cuando hablamos de pobreza, todos creemos entender bastante bien de qué se trata. Comprendemos que la pobreza supone condiciones de vida muy difíciles, dominadas por agudas carencias de diverso tipo. Sin embargo, cuando analizamos desde la ciencia económica cuántos pobres hay en el Perú, o qué tan pobres son esas personas, la tarea no es tan fácil. Para medir la pobreza debemos primero precisar claramente qué entendemos por ella, y luego elegir un método (de varios posibles) que nos conduzca a cifras que midan su presencia.

La **pobreza** se puede definir como la incapacidad para satisfacer las necesidades mínimas de la vida: alimentación, salud, educación, mientras que la **pobreza extrema** puede ser entendida como la incapacidad para satisfacer siquiera las necesidades alimentarias.

Una manera de medir la pobreza es determinar el ingreso familiar y compararlo con los gastos por persona, establecidos según una "canasta de consumo", que incluye alimentos con los requerimientos nutricionales mínimos y un cálculo de gastos mínimos de vestido, salud, educación, vivienda y transporte.

Otra forma de medir este problema es el de si se satisfacen necesidades básicas en salud, eduación, vivienda. En este caso no se estudia el nivel de ingresos, sino si se tiene o no acceso a agua potable, si se es alfabeto o no.

A nivel de estudios comparativos de países, un método reciente para medir el nivel de vida de la población es el Índice de Desarrollo Humano (IDH) de la Organización de las Naciones Unidas. El IDH toma en consideración variables como la esperanza de vida al nacer, la tasa de analfabetismo, la mortalidad infantil, el Producto Bruto Interno (PBI), la tasa de escolarización. En este "ranking", nuestro país se ubica en el puesto 93 de entre 190 países. Es decir, al Perú se le considera un país con un nivel de desarrollo humano **medio**.

Índice de Desarrollo Humano

Países americanos solamente. El número indica la posición en la lista mundial.

Nº	País	IDH
1º	Canadá	0.950
2º	Estados Unidos	0.937
25º	Barbados	0.900
26º	Bahamas	0.894
28º	Costa Rica	0.883
29º	Belice	0.883
30º	Argentina	0.882
32º	Uruguay	0.881
33º	Chile	0.880
37º	St. Kitts y Nevis	0.873
39º	Trinidad y Tobago	0.872
47º	Venezuela	0.859
49º	Panamá	0.856
53º	México	0.842
57º	Colombia	0.836
63º	Brasil	0.804
67º	Granada	0.786
68º	Ecuador	0.784
72º	Cuba	0.769
77º	Surinam	0.762
79º	St. Vincent y Granadinas	0.761
87º	Paraguay	0.723
87º	Jamaica	0.721
93º	**Perú**	**0.709**
96º	Rep. Dominicana	0.705
105º	Guyana	0.622
109º	Nicaragua	0.611
112º	Guatemala	0.591
113º	Bolivia	0.588
115º	El Salvador	0.579
116º	Honduras	0.578
148º	Haití	0.362

(Fuente: ONU 1992)

La pobreza a lo largo del tiempo

Con excepción de pequeñas élites, a través de toda la historia la gente ha vivido siempre con grandes carencias. Por ejemplo, hasta hace relativamente poco tiempo, el promedio de vida humana era de 40 o 50 años. Recién en el último siglo, con la innovación en tecnología productiva y médica, la humanidad ha logrado avances importantes en la mejora de los niveles de vida. Esas historias de que en el pasado las personas gozaban de niveles de vida más altos a los de nuestra época no corresponden a la realidad. En ningún caso los niveles de vida han sido tan altos como lo son a finales del siglo XX, a pesar de los problemas actuales.

A través de los años, la pobreza en el mundo ha ido reduciéndose paulatinamente, aunque con altibajos. Por diversos motivos, en el Perú este progreso ha sido lento y desigual, limitándose primordialmente a los pueblos y ciudades de la costa.

Algunos países han avanzado mucho más que otros. Hay países como Japón, Suiza o Australia donde prácticamente se ha eliminado la pobreza; otros han ido progresando a lo largo del siglo, pero por diferentes razones se estancaron y en algunos casos hasta retrocedieron. Uno de ellos, lamentablemente, es el Perú. Ese estancamiento se produjo en los años 70, pero el proceso que nos condujo a ello se inició antes, como producto de deficiencias en el manejo económico del país y a la inestabilidad política. Finalmente, el retroceso se produjo a fines de los años 80 debido principalmente a los efectos devastadores de la hiperinflación.

Para poder solucionar el problema de la pobreza es necesario saber en qué consiste.

Magnitud de la pobreza en el Perú

Según las estadísticas oficiales, en el Perú la mitad de la población es considerada **pobre** (49.6% de la población nacional), lo que arroja un total de 11.5 millones de personas.

Además, según la misma fuente, el 20% de los peruanos son **pobres extremos** (su ingreso total no alcanza para el gasto mínimo en alimentos). Así, a pesar de que el Perú se ubica internacionalmente en una posición intermedia según el Índice de Desarrollo Humano, en algunas zonas del país la pobreza es semejante a la que se sufre en el Africa subsahariana (la región más pobre del planeta).

La canasta básica que se emplea para realizar estos cálculos incluye una serie de bienes y servicios, considerados gastos mínimos. Los precios de esta canasta varían en las distintas regiones del Perú. A continuación te presentamos los costos mensuales por persona de una Canasta Básica de Consumo (CBC) en algunas regiones del país, según la Encuesta Nacional sobre Medición de Niveles de Vida realizada en 1994:

Región	Ingreso CBC mensual (soles)
Lima Metropolitana	145
Costa urbana*	124
Costa rural	94
Sierra urbana	105
Sierra rural	69
Selva urbana	100
Selva rural	76

*La costa urbana no incluye Lima Metropolitana

Considerando que quienes no disponen de niveles de ingreso necesarios para cubrir el costo de una canasta básica de consumo -según la zona donde residan- se encuentran en situación de pobreza, la ENNIV encontró que el 42% de los peruanos son pobres y que las zonas rurales son las más pobres del país.

Distribución geográfica de la pobreza

La Encuesta Nacional de Hogares sobre Medición de Niveles de Vida (ENNIV) de 1994 muestra que el 59.4% de los pobres del Perú vive en las ciudades, mientras que el restante 40.6%, en áreas

rurales. Es decir que seis de cada 10 peruanos pobres viven en las ciudades. Pero dado que la pobreza es aún más aguda en el área rural, ocurre que los cuatro pobladores restantes son bastante más pobres que los primeros. La disparidad entre el área rural y urbana es alta y la calidad de vida de la población en las zonas rurales del país se mantiene a niveles iguales a los de la década pasada.

¿Cómo se manifiesta la pobreza?

La pobreza se manifiesta en condiciones precarias de vivienda, salud, educación y trabajo. A continuación mostramos cifras que describen la situación de los hogares en situación de pobreza en el Perú.

a) **Vivienda.** La mayor parte de las viviendas están hechas de adobe (51%), tiene el piso de tierra (57%) y techo de calamina (33%). En cuanto a los servicios, el 35% de las viviendas no posee desagüe, el 49% carece de abastecimiento de agua en su interior y el 43% no tiene luz eléctrica.

La mayoría de los hogares pobres habita en viviendas inadecuadas.

b) **Educación.** El 15% de los pobres mayores de seis años no tiene ningún nivel de educación, mientras que el 48% sólo ha logrado cursar algún año de primaria.

c) **Salud.** En el Perú, el 47% de los partos no es atendido por personal calificado y el 4% de los niños menores de cinco años muere por desnutrición severa. En departamentos como Huancavelica y Ayacucho sólo hay un médico por cada 10,000 habitantes.

d) **Trabajo.** El 39% de los pobres son trabajadores independientes (ambulantes, campesinos, pescadores), el 33% apoya a su familia en labores no remuneradas y el 20% son obreros. En la ciudad se dedican generalmente a actividades comerciales, agrícolas, manufactura y prestación de servicios, mientras que en el campo principalmente a la agricultura (80%).

Indicadores de la pobreza

Para medir la pobreza de un país los investigadores recogen información sobre distintos aspectos de la realidad. Pero no toda la información es de igual importancia; los datos que más claramente revelan la magnitud de la pobreza en una economía se llaman **indicadores de pobreza** y están vinculados sobre todo a educación, salud, vivenda, trabajo y otras condiciones básicas de vida. Algunos de los principales indicadores son:

- **Tasa de mortalidad infantil**. Refleja la probabilidad de muerte desde el nacimiento hasta la edad de un año, con lo que se evalúa las condiciones nutricionales y sanitarias de la infancia temprana.

En el Perú, gracias a la mejor educación de la madre y el acceso a programas de salud, esta tasa ha descendido de 109 muertes por cada mil nacidos vivos en 1972 a 58 por mil en 1993. Sin embargo, la diferencia por departamentos es muy grande: mientras que en Lima la tasa es de 26 por mil, en Huancavelica alcanza 107 por mil.

- **Esperanza de vida al nacer**. Es el promedio de años de vida que puede esperar alcanzar un recién nacido. Este indicador evalúa las condiciones generales de salubridad y bienestar en una sociedad. En los países industrializados, la esperanza de vida al nacer es de 76 años, en América Latina y el Caribe es de 68 años y en el Perú es de 64 años.

- **Tasa de analfabetismo**. Expresa la cantidad de población de 15 años o más que no sabe leer ni escribir, como porcentaje de la población total mayor de 15 años. Aunque a nivel nacional esta tasa es del 10%, en los departamentos más pobres, como Huancavelica, Ayacucho y Apurímac, sobrepasa el 30%. La tasa de analfabetismo es de gran importancia para establecer el nivel educacional de una sociedad.

Existen otros indicadores de educación que muestran problemas más puntuales, como la **tasa de escolarización** (la proporción de niños matriculados con respecto al total de la población en su grupo de edad), la **tasa de deserción escolar** (el número de niños que no se matricula en el siguiente

El Estado garantiza el acceso a la atención médica de los más pobres a través de postas y centros de salud gratuitos.

año entre el total de niños matriculados) o la **tasa de repitencia escolar** (número de niños que repite el año escolar con respecto al número total de matriculados en ese año).

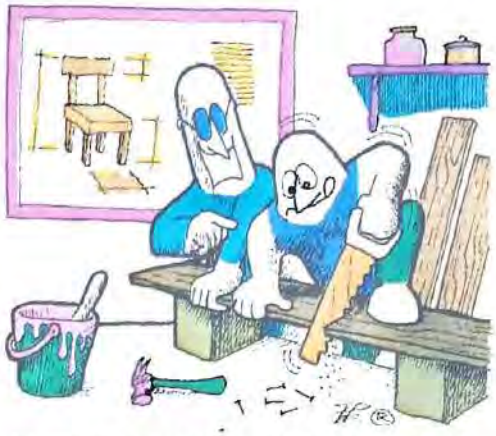
¿Qué hacer frente a la pobreza?

Todos estamos de acuerdo en que no es bueno que exista pobreza, por razones humanitarias y de solidaridad. Adicionalmente, la pobreza es un freno al desarrollo.

Pero ¿qué hacer para disminuirla? o, mejor aún, ¿cómo eliminar la pobreza? Los gobiernos de todo el mundo hacen grandes esfuerzos por disminuir o eliminar la pobreza, pero es una tarea muy difícil y que requiere tiempo.

El triunfo sobre la pobreza no puede estar basado únicamente en repartos de emergencia. Se requiere fundamentalmente crear más riqueza. Por grandes que sean las cantidades de alimentos, medicinas que se distribuyan entre los pobres, éstas terminarán por acabarse, quedando las cosas más o menos como al principio.

La mejor manera de combatir la pobreza consiste en dotar a los pobladores pobres de la capacidad de emprender actividades productivas por sí mismos. Un antiguo proverbio resume esta idea de una manera muy simple: "A un hombre que tiene hambre, no le regales un pescado: enséñale a pescar".



Es posible mejorar el nivel de vida de la población capacitándola productivamente.

La participación de la población

Frente a la pobreza, la población desarrolla sus propias iniciativas. En el Perú se han dado últimamente importantes muestras de ello. Por ejemplo, como respuesta a la crisis inflacionaria de fines de los 80, se han organizado en asentamientos y barrios marginales clubes de madres, ollas comunes y otros mecanismos de asistencia **autogestionados.** Estas organizaciones también colaboran activamente en programas de ayuda social, como el vaso de leche, los comedores populares o los wawa wasi (cunas vecinales).

Resulta importante apoyar estos esfuerzos, en particular si es que se orientan a conseguir que la población en situación de pobreza desarrolle actividades productivas que eleven su nivel de vida y sus posibilidades de superación.

Importancia de establecer prioridades

Cuando los recursos con los que contamos son muy escasos, es de la mayor importancia asignar prioridades de gasto.

La mejora de la calidad de vida de las personas que reciben ayuda depende de que el Estado establezca prioridades para la asignación de recursos en estos programas. Por ejemplo, se debe asignar más recursos a la educación básica que a la universitaria, dado que una universidad cuesta lo que muchos centros de educación básica y esta última produce mayores beneficios y llega a más personas.

La política social en el Perú

En el Perú existen diferentes programas sociales mediante los cuales el Estado interviene en forma directa para proteger a la población de menores recursos y favorecer su desarrollo. Algunos de los más importantes son:

Foncodes: El Fondo Nacional de Compensación y Desarrollo se creó en 1991 para coordinar los esfuerzos del gobierno en el combate de la pobreza. Foncodes se encarga de financiar proyectos planteados por la propia población en las áreas de asistencia social, infraestructura social (educación, salud, nutrición y saneamiento) e infraestructura económica (agropecuario y transporte).

PANFAR: El Programa de Alimentación y Nutrición a las Familias de Alto Riesgo de desnutrición se inició en 1988 y está dirigido a los niños menores de cinco años y niños en edad preescolar. Su objetivo es mejorar el estado nutricional y la salud de los niños y para ello les brinda asistencia alimentaria a través de la distribución de canastas de alimentos y de campañas educativas gratuitas.

Pronaa: El Programa Nacional de Asistencia Alimentaria es una institución gubernamental que atiende a diversos grupos de la población a través de programas de asistencia directa y programas de emergencia. Por ejemplo, proporciona productos a los comedores populares. Su objetivo es elevar el nivel alimentario y nutricional de la población en extrema pobreza y en emergencia temporal. Todas las donaciones que recibe son alimentos y se distribuyen entre la población a través de instituciones gubernamentales y ONG.

Programa del Vaso de Leche: Este programa fue establecido en 1984 por la Municipalidad de Lima y en la actualidad son los clubes de madres los que lo distribuyen a la población infantil. Es financiado directamente por el Tesoro Público a través de las municipalidades de todo el país.

Fonavi: El Fondo Nacional de Vivienda -creado en 1979- es una institución financiada en base a los descuentos que se hacen a los trabajadores en planilla. El Fonavi otorga préstamos para la financiación de viviendas e infraestructura básica. Los programas de financiación de viviendas incluyen préstamos en materiales de construcción para familias que están edificando sus propias viviendas, financiamiento para pequeñas comunidades, préstamos hipotecarios, entre otros. Respecto a la financiación de infraestructutra básica, existen programas para proveer agua y electricidad a las familias necesitadas, así como créditos directos a grupos de familias y créditos a instituciones públicas, como Sedapal y el Ministerio de Energía y Minas.

Infes: El Instituto Nacional de Infraestructura Educativa y de Salud busca elevar la calidad del servicio educativo a través de la construcción de centros educativos y de atención médica.

Inade: El Instituto Nacional de Desarrollo se encarga de la conducción y dirección de los principales proyectos de inversión del Estado en las áreas más deprimidas del país. Si bien el objetivo principal es la ejecución de grandes proyectos (como de irrigación y de generación de energía), también tiene a su cargo el desarrollo de un programa de generación de empleo temporal a partir de la realización de pequeñas obras de infraestructura en apoyo a las localidades y centros poblados más pobres del país llamado Programa de Emergencia e Inversión Social (PEIS).

Wawa wasi: Es un servicio de cunas diurnas orientado a niños menores de tres años en zonas urbanomarginales. Tiene por objetivo aumentar los servicios de cuidado para niños y elevar a 100% el porcentaje de matrícula infantil. Cada wawa wasi es dirigido por una madre educadora capacitada por el Ministerio de Educación, la Iglesia o las ONG, y atiende de seis a ocho niños.

La organización popular es un elemento fundamental en el combate a la pobreza.

IDEAS PRINCIPALES

- La pobreza es la incapacidad de satisfacer las necesidades mínimas de vida. La pobreza extrema ocurre cuando el ingreso total no llega a cubrir las necesidades de alimento del hogar.
- El Indice de Desarrollo Humano es un sistema que permite comparar los niveles de desarrollo económico entre los países. El Perú no es uno de los países más pobres del mundo, sino un país de desarrollo humano medio.
- Casi 50% de la población peruana vive en condiciones de pobreza y 20% se encuentra en situación de pobreza extrema, según las canastas básicas de consumo que se estimaron en 1994.
- La situación de pobreza en el Perú es desigual. Mientras en la costa se tiene mejores niveles de vida, en los departamentos más pobres del Perú la situación es similar a la de países del Africa subsahariana.

La pobreza en otras partes del mundo

Tuang es un campesino vietnamita que cobra el equivalente a 10 dólares semanales por 38 horas de trabajo en los campos de arroz. Su esposa y cuatro de sus hijos trabajan con él. Sólo los dos hijos menores van a la escuela, pues la familia no tiene recursos para educar al resto. De acuerdo con cualquier estándar, la familia de Tuang vive en la pobreza.

Mei Lin es una joven china, madre de tres niños, que gana el equivalente a 30 dólares semanales trabajando 48 horas en una fábrica. Su esposo trabaja como conserje. La familia de Mei Lin goza de un nivel de vida tres veces superior al de la familia de Tuang, y para los estándares chinos tiene una posición relativamente buena.

Margarita es una inmigrante nicaragüense en Estados Unidos, quien trabaja largas horas como mesera para poder subsistir. Ella lleva a casa el equivalente a 200 dólares semanales por 50 horas de trabajo. Para los estándares de vida norteamericanos, ella es pobre. Por su condición de inmigrante ilegal, carece de beneficios sociales y vive en una situación de inseguridad, pero aun así tiene una mejor situación en Estados Unidos que la que tenía en Nicaragua.

ACTIVIDADES SUGERIDAS

1. Imagina una situación como la siguiente: Pedro es un joven de 19 años que ya terminó el colegio y no tiene recursos para estudiar. Un día su padrino va a visitarlo y para ayudarlo le ofrece la siguiente alternativa: darle trabajo temporal en una de sus tiendas o pagarle un curso de computación básica.

   –¿Cuál crees que será la opción más ventajosa para Pedro? ¿Por qué ?

2. Averigua qué programas de gasto social se llevan a cabo en tu ciudad y responde a las siguientes preguntas:

   –¿En qué consisten?
   –¿A quiénes benefician?
   –¿Quién los financia?
   –¿Cuentan con participación de la población?

3. Imagina que tienes un presupuesto muy limitado y debes hacer una lista de prioridades de gasto. La siguiente es una lista de los posibles usos que puedes dar a tu dinero. Ordénalos según su importancia:

   a) Ir al cine
   b) Comprar cuadernos para el colegio
   c) Comprar comida para la semana
   d) Ir a la consulta del dentista
   e) Comprar ropa
   f) Pagar la luz

LA NECESIDAD DE TRIBUTAR

La importancia de los tributos

La economía de un Estado funciona como la de un individuo. Para poder realizar gastos necesita contar con fuentes de ingresos que lo financien.

Los ingresos por tributación son la principal fuente de ingreso del gobierno. El gobierno establece una serie de impuestos que se cobran a la población y a las empresas por distintos conceptos.

Supongamos que cuentas con un trabajo por el cual recibes un ingreso, tu papá tiene un negocio y tu abuelita tiene dos propiedades. Cada año, todos ustedes deberán pagar al Estado una porción de los ingresos que han recibido. En este caso, tú deberás pagar el impuesto a la renta; tu papá también deberá pagar el impuesto a la renta y además el Impuesto General a las Ventas (IGV), y tu abuelita deberá pagar el impuesto a la renta y el impuesto predial por el terreno que posee.

Además, todos pagamos impuestos al comprar bienes o servicios a través del impuesto general a las ventas. Existe también el impuesto selectivo al consumo que grava a ciertos productos, como los combustibles, las gaseosas, la cerveza y los cigarrillos.

Todos los pobladores de un país tenemos la obligación de pagar impuestos para que el Estado pueda financiar obras, como la construcción de una carretera, los sueldos de los maestros de los colegios estatales y cualquiera de las demás funciones del Estado que ya hemos estudiado.

Principales fuentes de financiamiento del Estado

El Estado cuenta con las siguientes fuentes de financiamiento: ingresos por tributación, fondos por endeudamiento y, en los últimos años, los ingresos por privatización.

Los ingresos por tributación son los que obtiene el Estado por el cobro de los diferentes impuestos.

Los fondos por endeudamiento son aquellos que obtiene el Estado de los préstamos que consigue ya sea en el país o en el exterior.

Los ingresos por privatización son los que obtiene el gobierno por la venta de las empresas públicas al sector privado. Este proceso se ha llevado a cabo en el Perú desde 1992.

Algunas de las empresas privatizadas son: CPT, Entel, Interbank, Cementos Lima, Hierro Perú, Ecasa, Aeroperú, Banco Popular, entre otras.

Gracias a los impuestos muchos niños y jóvenes tienen la posibilidad de estudiar.

Los ingresos tributarios

Al comprar cualquier producto tenemos que pagar el impuesto general a las ventas, más conocido como IGV. Las empresas y las personas que cuentan con un trabajo y reciben un ingreso tienen que presentar en marzo de cada año su declaración jurada para pagar el impuesto a la renta, que es un impuesto que depende de los ingresos que se ha-

yan obtenido durante el año. También existen impuestos a la importación de productos, que se conocen como aranceles.

Los impuestos se clasifican en **directos** e **indirectos**. Un impuesto es directo cuando se cobra tomando en consideración elementos que reflejen la **capacidad de pago** del contribuyente, por ejemplo el impuesto a los ingresos (impuesto a la renta), o el impuesto a las propiedades que tiene una persona (impuesto al patrimonio predial, impuesto al patrimonio vehicular). Un impuesto es indirecto, en cambio, cuando grava **el consumo**, que es una actividad que revela indirectamente la capacidad de pago de los contribuyentes. Los impuestos indirectos son el Impuesto General a las Ventas (IGV) y el Impuesto Selectivo al Consumo (ISC).

Quién cobra los impuestos

El organismo del gobierno central que se encarga de la recaudación de impuestos es la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (Sunat). La Sunat administra y controla los fondos provenientes de la recaudación. Los aranceles son cobrados por Aduanas. Otros impuestos, como el predial y el vehicular, son cobrados por las municipalidades.

La ley faculta a la Sunat a intervenir para asegurar la recaudación tributaria.

La evasión tributaria

No todas las personas o empresas asumen con verdadera responsabilidad el compromiso de pagar impuestos. Lamentablemente, son muchos los que evitan el pago de impuestos por medios ilícitos, como la adulteración de documentos contables. La evasión tributaria está tipificada como un delito y es sancionada con multas muy elevadas e incluso con pena de cárcel.

¿Qué ocurre cuando no te dan comprobante de pago?

Cuando compras un producto y no recibes un comprobante de pago, estás ayudando al vendedor a evadir impuestos. Si no existe un documento que certifique la venta, él puede ocultarla y dejar de pagar los impuestos a los que está obligado.

La economía informal

En el Perú existen numerosas actividades que se desarrollan dentro de lo que se conoce como la economía informal. Este tipo de negocios no se encuentra inscrito formalmente, y evade una serie de impuestos.

Dentro de este sector, existen personas o empresas que no pagan impuestos porque no quieren, principalmente debido a una falta de conciencia y responsabilidad. Sin embargo, en otros casos, las personas sí quieren cumplir con sus obligaciones, pero encuentran dificultades para hacerlo.

Este último es el caso de pequeños empresarios o personas que cuentan con un reducido capital y desean poner un negocio, pero se intimidan ante los numerosos y costosos trámites necesarios para la inscripción, o piensan que es muy complicado llevar una contabilidad ordenada, presentar el balance de sus negocios. Frente a esta situación, el Estado debe preocuparse no sólo por recaudar sino también por simplificar el acceso a la formalidad y hacer que el pago de impuestos sea sencillo.

La "formalización" de la economía debe ser un objetivo del Estado.

Qué hacer frente a la evasión tributaria

Las siguientes son algunas opciones mediante las cuales el Estado puede reducir la evasión tributaria.

a) **Promover campañas entre los contribuyentes.** Es muy importante que la población tome conciencia de su responsabilidad en el pago de impuestos. La Sunat ha desarrollado desde hace algunos años diferentes campañas orientadas a motivar a los contribuyentes a cumplir con su obligación de tributar.

b) **Establecer mecanismos efectivos de control de la evasión tributaria.** Muchas personas inescrupulosas evaden impuestos porque piensan que el gobierno no los va a detectar. Durante mucho tiempo, el Estado peruano no tuvo suficientes mecanismos de control de la evasión tributaria. Recientemente, la Sunat está realizando un seguimiento más detallado de los contribuyentes. Sin estos mecanismos que permitan la detección de los evasores y su inmediato proceso judicial, muchas personas seguirían optando por la evasión.

La evasión tributaria constituye un robo al Estado y a toda la sociedad.

c) **Agilizar el otorgamiento de títulos de propiedad.** Al acceder a la propiedad, los ciudadanos adquieren una dirección que se convierte en su domicilio fiscal y, por lo tanto, pueden ser sujetos a tributos.

d) **Formalizar las empresas medianas y pequeñas.** Muchas empresas medianas y pequeñas se encuentran funcionando dentro de la economía informal. Es necesario facilitar el acceso a la formalidad simplificando los trámites para la inscripción y reduciendo el costo del acceso a la formalidad. Al acceder a la formalidad, las medianas y pequeñas empresas podrán tributar.

e) **Ampliar la base tributaria y establecer tasas impositivas adecuadas.** La base tributaria es el total de contribuyentes. En el Perú los contribuyentes inscritos han sido siempre muy pocos en comparación a la población económicamente activa. Frente a ello, el Estado ha optado por cobrar impuestos más altos a relativamente pocos contribuyentes, lo que no es equitativo.

Por todo ello, es preferible mantener tasas impositivas adecuadas e incrementar los fondos del Estado aumentando el número de contribuyentes. De este modo la parte que corresponderá aportar a cada uno será menor, pero el monto total recaudado será mayor.

La política tributaria

El Estado establece a través de la política tributaria las características del sistema impositivo. Así, por ejemplo, decide quiénes deben contribuir, qué actividades económicas deben pagar impuestos, cuál será la tasa de cada uno de los impuestos.

Una buena política tributaria se basa en los siguientes principios:

a) **Simplicidad.** Es decir, un número reducido de impuestos que permitan una recaudación importante.

b) **Equidad.** Todos deben pagar impuestos pero de acuerdo a sus posibilidades. No deben existir privilegios ni tratamientos especiales para ningún contribuyente.

c) **Neutralidad.** Se busca que los impuestos no generen distorsiones en la economía. Es decir, no afecten las decisiones de los agentes económicos.

d) **Facilidad administrativa.** El sistema impositivo debe permitir a la administración tributaria recaudar de manera rápida y eficiente.

Corresponde al Estado hacer sencillo el pago de impuestos.

IDEAS PRINCIPALES

- Todos los pobladores tenemos la obligación de pagar impuestos, ya que ellos constituyen la principal fuente de ingresos con que cuenta el Estado para cumplir sus funciones.

- El Estado cuenta con las siguientes fuentes de ingreso: ingresos por tributación, por endeudamiento y, en los últimos años, ingresos por privatización.

- La Sunat es la entidad encargada de administrar la recaudación de impuestos del gobierno central. Aduanas cobra los aranceles o derechos de importación y las municipalidades, los impuestos municipales.

- La evasión tributaria es un delito que consiste en utilizar medios ilícitos para evitar el pago de los impuestos a los que el contribuyente está obligado.

- Mediante campañas de difusión y mecanismos de control, se puede combatir la evasión tributaria.

- Muchos comerciantes y pequeños negocios son informales. Es decir, no están registrados y no pagan impuestos. La informalidad reduce la base tributaria y, por ende, el monto de la recaudación.

La reforma tributaria en el Perú

Hasta 1991, la actividad recaudadora de impuestos en el Perú tenía serias deficiencias. Como consecuencia, los ingresos por tributación eran escasos, menores al 5% de la producción nacional.

Ante esta realidad se inició en marzo de 1991 un proceso de reformas en la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria. Los cambios más importantes realizados en los últimos cinco años han sido:

a) La promulgación de un Código Tributario más moderno;
b) Un mayor énfasis en las labores de información al contribuyente y en la fiscalización del incumplimiento;
c) La creación de nuevos sistemas: un Registro Unico de Contribuyentes (RUC) con información de todos los contribuyentes, un Sistema de Comprobantes de Pago y el otorgamiento de facilidades a los contribuyentes para el pago de sus impuestos a través de los bancos.

Como resultado de los cambios realizados, la recaudación tributaria representa actualmente más del 14% del valor de la producción.

- Una buena política tributaria está basada en los principios de simplicidad, equidad, neutralidad y facilidad administrativa.

ACTIVIDADES SUGERIDAS

1. Haz una lista de lo que podría hacerse en el Perú si todos contribuyéramos con nuestros impuestos. Haz otra lista de lo que perdería el país si muy pocos lo hacen.

2. Pide a un familiar que te enseñe un formulario lleno del impuesto a la renta. Conversa con él para identificar los principales casilleros.

3. Consigue facturas, boletas de venta y señala sus principales características y utilidad.

4. Realiza una visita a una oficina de la Sunat y solicita información sobre los requisitos para formar un negocio pequeño, como venta ambulatoria de ropa, alquiler de equipos de sonido, animación de fiestas infantiles. Comenta en clase los datos que has obtenido y explica en cada caso si los requisitos te parecen sencillos o complicados y por qué.

CÓMO FORMAR UNA EMPRESA

Se acaba el colegio

Seguramente este año es muy importante para ti. Estás a punto de terminar el colegio y debes tomar decisiones muy importantes sobre tu futuro. Debes estar preguntándote, por ejemplo, si te conviene más presentarte a la universidad que estudiar una carrera corta o ponerte a trabajar.

Otra posibilidad que también puedes estar considerando es poner un pequeño negocio. Sin embargo, debes saber que esta opción no excluye el estudio y que el éxito empresarial depende en gran medida del conocimiento y la información. Son muchos los casos de jóvenes empresarios que han logrado culminar sus estudios técnicos o universitarios al mismo tiempo que conducían la marcha de sus propios negocios o ayudaban en un negocio familiar.

¿Y si fracaso?

No existe una receta mágica para triunfar en los negocios. Por su misma naturaleza, toda empresa conlleva riesgo, pues existen factores que no siempre podemos prever o controlar. Pero no te desanimes, casi siempre las dificultades pueden vencerse y te sentirás muy satisfecho si lo logras.

Para que tu proyecto resulte exitoso es muy recomendable saber Economía. De esta manera, evitarás cometer errores que sería costoso aprender en la práctica. En este tema te sugerimos algunos de los pasos iniciales, pero recuerda que a lo largo de este libro vamos a seguir dándote información que te puede ser útil.

¿Qué se necesita para iniciar un negocio?

Lo primero que necesitas para empezar un negocio es una "idea de negocio". Esta idea consiste en descubrir un bien o servicio que la gente requiera, así como las características de tus potenciales clientes. Pero debes tener cuidado: es posible que a ti te parezca que vender lagartijas es un gran negocio porque a ti te encantan, pero el resto de la gente no tiene por qué pensar igual. Para estar seguro de que un producto es realmente interesante tienes que identificar qué es lo que tus clientes necesitan y prefieren. Es posible incluso que acabes escogiendo otro producto que el que pensaste inicialmente. Lo que vendes es inseparable de a quién se lo vendes.

Recuerda que para constituir legalmente una empresa debes cumplir con algunos requisitos y trámites que la ley exige para desarrollar un negocio.

¿Qué tipo de empresa puedes constituir?

Existen diversas maneras de registrar y organizar legalmente una empresa. Para determinar cuál es la más adecuada para ti tienes que tomar en cuenta factores como el tamaño del negocio que quieres iniciar, la cantidad de dinero que piensas invertir en él, el tiempo que le vas a dedicar y las metas que te has propuesto alcanzar.

Una primera clasificación distingue dos tipos de empresas según el número de sus integrantes: empresas **individuales** y **sociedades**

Toda empresa es una **persona jurídica**, es decir, una entidad legal diferente de la persona que la constituyó, con derechos y obligaciones distintos de los que ésta tiene. Así, si Javier Aguirre consti-

tuye la empresa "Importadora Aguirre, E.I.R.L.", esta empresa será ante la ley una persona distinta a Javier Aguirre.

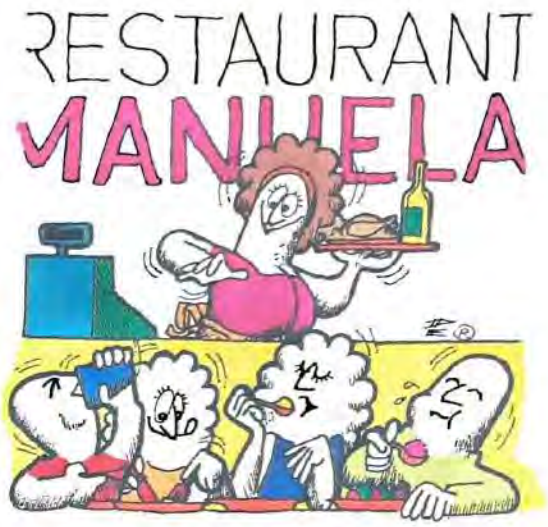
Trámites y requisitos para la constitución de empresas

1. Reservar la Razón Social (el nombre) de la empresa en la oficina de Registros Públicos.
2. Elaborar una minuta, es decir, el documento que contiene el contrato entre los socios y resume las reglas básicas para la dirección de la empresa. En el caso de sociedades, la minuta debe llevarse al notario para que elabore una escritura.
3. Solicitar al notario que envíe una copia de la escritura a la oficina de Registros Públicos para inscribir a la empresa.
4. Inscribirse en el Registro Unico de Contribuyentes (RUC) de la Sunat con una copia de la escritura sellada por el notario.
5. Presentar una solicitud de autorización para emitir comprobantes de pago, también ante la Sunat.
6. Inscribirse en el Registro Unificado del Ministerio de Industria, Turismo, Integración y Negociaciones Comerciales (MITINCI).
7. Adquirir los libros de contabilidad que el tipo de empresa requiera según la legislación. Legalizarlos ante notario público.
8. Acudir al Seguro Social y al Ministerio de Trabajo para el sellado de los libros de planilla.
9. Obtener la Licencia Municipal de Funcionamiento.

Las empresas individuales

Una vez que sepas el producto o servicio que vas a ofrecer, si quieres embarcarte en el negocio solo debes constituir una empresa individual. Una **empresa individual** es aquella que, como su nombre lo indica, está formada por una sola persona, conocida como el **titular**.

Lo anterior no significa que como titular de una empresa individual tengas que realizar todas las labores de la misma: puedes contratar trabajadores y encargar tareas a terceras personas o a otras empresas si así lo crees conveniente. El carácter individual de la empresa se expresa en que ésta pertenece únicamente al titular y, por lo tanto, sólo él toma las decisiones y percibe las utilidades.



Muchas empresas individuales surgieron como pequeños negocios y han podido crecer debido a sus importantes ganancias.

Formar una empresa individual tiene **ventajas**:

- No necesitas la aprobación de nadie para llevar a cabo las decisiones que hayas tomado sobre la marcha de tu empresa.
- Después de descontar los costos y pagar los impuestos, las ganancias te pertenecen íntegramente.
- Podrás resolver más rápidamente los problemas que surjan en el proceso de producción.

Sin embargo, las empresas individuales también tienen **desventajas** que debes considerar.

- El empresario corre con todos los gastos y la inversión inicial.
- El empresario debe conocer muy bien el negocio (en una sociedad, puede bastar que uno de los socios conozca el negocio).
- Por lo general, el empresario debe dedicarse a tiempo completo a atender el negocio.

Las empresas individuales han cobrado gran importancia durante los últimos años. En el Perú han constituido una respuesta ante la crisis económica y las dificultades para acceder a un empleo formal. Sin embargo, los ingresos de muchas de ellas han sobrepasado un nivel de "sobrevivencia" y se han convertido en altamente rentables, a tal punto que son cada vez más personas las que piensan en un negocio propio como su principal fuente de sus ingresos.

Las empresas individuales se han convertido en la principal fuente de ingreso de muchos peruanos.

Las sociedades

Si no tienes el dinero suficiente o no quieres asumir tú solo toda la responsabilidad sobre la empresa, puedes asociarte con una o más personas y formar una **sociedad**.

Las sociedades tienen **ventajas**, como las siguientes:

- Mediante el aporte de varios socios, se puede conseguir mayores fondos para las operaciones del negocio.
- Al participar todos de las decisiones, la empresa se beneficia del conocimiento y la experiencia que cada uno de los socios aporta.
- Mediante una sociedad, el riesgo de sufrir pérdidas importantes se distribuye entre todos los socios.

Al igual que las empresas individuales, las sociedades tienen algunas **desventajas**:

- Es necesario que los socios tengan confianza entre sí para que el trabajo de administración se distribuya sin problemas.
- También es muy importante que exista un adecuado entendimiento entre los socios para la toma de decisiones, pues de otra manera podrían perder mucho tiempo poniéndose de acuerdo sobre cada tema.
- Existe la posibilidad de que uno de los socios se retire y, en consecuencia, se modifiquen los planes de la empresa. Además, en algunas formas de sociedad el retiro de un socio obliga a la disolución de la empresa.

Existen diversos tipos de sociedades, cada una con características diferentes. Una primera clasificación distingue entre las **sociedades mercantiles**, las **sociedades civiles** y las **cooperativas**.

Las sociedades: todos para uno, uno para todos.

Sociedades civiles

Las **sociedades civiles** se constituyen principalmente para organizar la prestación de servicios, por lo general profesionales. Esto no quiere decir que no busquen obtener ganancias, sino que éste no es un objetivo explícito. Son sociedades civiles, por ejemplo, los estudios de abogados, algunas empresas consultoras, centros médicos, entre otras.

Sociedades mercantiles

Una **sociedad mercantil** es toda empresa que produce bienes o servicios y que está constituida explícitamente con el fin de **maximizar utilidades**. Son sociedades mercantiles, por ejemplo, un supermercado, una planta de procesamiento de papel, una fábrica de embutidos y todo negocio cuyo objetivo principal sea obtener ganancias.

Existen varios tipos de sociedades mercantiles. Los más conocidos son la **sociedad anónima**,

sociedad de responsabilidad limitada y la **sociedad colectiva**.

a) En la **Sociedad Anónima** (S.A.) el capital está representado por **acciones,** documentos que respaldan el aporte de los socios. Cada una de estas acciones tiene un precio y puede ser vendida a otro socio o a terceros. Por otra parte, cada socio puede tener una o más acciones y sólo arriesga el monto de su aporte, es decir, sólo está obligado a cubrir deudas de la empresa hasta el monto del capital que ha aportado. Las utilidades que se obtengan, previa autorización del directorio de la empresa, se distribuirán proporcionalmente a la cantidad de acciones que cada uno tenga. Para constituir una sociedad anónima, el número de socios no puede ser menor a tres, pero no existe un máximo de socios.

b) En la **sociedad de responsabilidad limitada**, el capital está representado por participaciones iguales, que son distintas a las acciones y que sólo pueden ser transferidas a terceros con conocimiento de los demás socios. Al igual que en la sociedad anónima, la responsabilidad asumida por los socios está limitada al monto de su aporte. El número de socios en una sociedad de responsabilidad limitada no puede exceder de 20.

c) Por sus especiales características, **la sociedad colectiva** es frecuente entre grupos de amigos o parientes, quienes reciben el nombre de socios colectivos. En este tipo de sociedad, todos los socios aportan en partes iguales y se encargan de la administración de manera conjunta. Los derechos de los socios sólo pueden ser transferidos con el consentimiento de los demás miembros de la sociedad. Una diferencia importante de la sociedad colectiva respecto de los otros tipos de sociedad mercantil es la responsabilidad solidaria e ilimitada. Esto significa que ante cualquier percance legal o económico, cada uno de los miembros de la sociedad responde por los demás, incluso con sus bienes particulares.

Las sociedades cooperativas

Las cooperativas son sociedades en las cuales los trabajadores son los propietarios y administradores de la empresa. Pueden ser de dos tipos: **cooperativas de consumo** y **cooperativas de producción**.

El objetivo de las cooperativas de consumo es ofrecer bienes y servicios de manera preferencial o a bajo costo a sus asociados. Un ejemplo de estas cooperativas son las de servicios educativos, como el Colegio Cooperativo San Felipe y el Colegio Cooperativo La Unión.

Las cooperativas de producción son aquellas que venden sus productos o servicios al público y las utilidades generadas son distribuidas entre todos los trabajadores que, como hemos dicho, son además socios de la empresa. Ejemplo de este tipo de empresa son las cooperativas de transporte y las cooperativas agrícolas.

La diversidad de opiniones es positiva si existe entendimiento entre los socios.

¿Cómo puedes financiar tu empresa?

Para iniciar una empresa se necesita contar con el dinero suficiente para afrontar los gastos iniciales. Si tú ya has decidido emprender un negocio, deberás considerar el modo de conseguirlo.

Una primera opción es financiar las actividades de la empresa con **recursos propios**. En este caso, estos recursos pueden provenir de tus ahorros y los de tus socios. A esta modalidad se le llama **autofinanciamiento**.

Otra posibilidad es la consecución de **crédito** mediante préstamos obtenidos de otras personas o solicitados a una entidad bancaria. Esta es una alternativa interesante, porque puede permitirte adquirir mayores fondos. Sin embargo, antes de aceptar un préstamo, debes estar seguro de que podrás pagarlo en el futuro. Asimismo, debes considerar que los préstamos tienen un costo, representado por el pago de **intereses**.

De otro lado, hoy existen entidades públicas y organizaciones no gubernamentales que brindan ayuda financiera, capacitación y asistencia técnica para el inicio, ampliación o mejora de un negocio. Estos programas están orientados -principalmente- a pequeños empresarios de los sectores de menores ingresos para ayudarlos a mejorar sus niveles de vida.

Finalmente, otras opciones abiertas para las empresas son la emisión de **acciones** y **bonos**. Si tu empresa emite acciones, éstas podrán ser compradas por cualquier persona, quien pasaría a ser un nuevo socio de la empresa, con derechos y obligaciones como las de los socios fundadores.

La posesión de acciones de una empresa garantiza el derecho del accionista a participar en el reparto de las utilidades (dividendos). Generalmente la posesión también faculta a aquellos accionistas con un número significativo de acciones a participar en la toma de decisiones de la empresa, a través del directorio o de las juntas generales de accionistas.

Las empresas también pueden obtener fondos vendiendo bonos u obligaciones. Un **bono** es un instrumento legal que obliga a quien lo emite a pagar sumas específicas de dinero a quien tenga en su poder el bono en fechas futuras. A diferencia de las acciones, los bonos no aumentan el número de accionistas que participan en el reparto de utilidades. Un bono representa una **deuda** para la empresa que las emite porque adquiere la obligación legal de pagar intereses periódicos y de devolver el valor de emisión principal en la fecha de vencimiento del bono.

La emisión de bonos puede ser una opción atractiva para las empresas en comparación con los préstamos bancarios, porque es una deuda asumida directamente por la empresa y por lo tanto se puede ahorrar ciertos costos. Sin embargo, para que nuevos inversionistas se interesen en adquirir bonos se requiere de una imagen de solidez, buen manejo, perspectivas de crecimiento y mucha seriedad en el cumplimiento de las obligaciones.

TABLA 10.1

Características de los principales tipos de sociedad mercantil

	Sociedad Colectiva	**Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada**	**Sociedad Anónima**
Número de socios	Cualquier número	No más de 20	Tres o más
Responsabilidad (obligaciones de los socios frente a terceros)	–Ilimitada (el socio responde hasta con el patrimonio personal) y –Solidaria (cada socio responde por los demás)	Limitada al monto del aporte	Limitada al monto del aporte
Responsables de la administración	Uno o varios socios	Gerencia (pueden ser socios de la empresa o no)	Directorio / Gerencia (pueden ser socios de la empresa o no)
Transferencia de derechos	Sólo pueden ser transferidos con acuerdo unánime de los socios	Derechos transferibles con conocimiento de los demás socios	Derechos transferibles libremente
Duración	Por un período determinado (que puede ser prorrogado)	Indeterminada	Indeterminada

IDEAS PRINCIPALES

- Constituir una empresa y emprender un negocio es una opción interesante de ganarse la vida para cada vez más personas.
- El primer paso para empezar una empresa es tener una idea del negocio a partir de una necesidad de los consumidores. Luego se debe hacer una estimación de los costos y la inversión inicial.
- Para constituir legalmente la empresa, se debe elegir entre los diversos tipos de empresa que existen y hacer los trámites necesarios.
- Los tipos de empresa pueden ser clasificados según el número de sus integrantes en empresas individuales y sociedades. Las sociedades se dividen en sociedades mercantiles, sociedades civiles y cooperativas. Cada tipo de empresa tiene ventajas y desventajas.
- Las opciones de financiamiento van desde el autofinanciamiento hasta la emisión de acciones y bonos, pasando por la solicitud de préstamos a las entidades financieras.

Algunos ejemplos de creatividad en la empresa

En el mundo de los negocios abundan ejemplos de grandes ideas cuya principal característica ha sido resolver creativamente problemas muy específicos y facilitar la vida de las personas. Es el caso, por ejemplo, de cierta enfermera de un gran hospital que tenía dificultades para cambiar las sábanas de las camas de los pacientes inmovilizados. A esta señora se le ocurrió una gran solución: partir las sábanas en dos (a lo largo) y unirlas con pega-pega. Y ¡funcionó! La tarea en los hospitales se simplificó muchísimo, pues ya no hacía falta cargar al paciente ni trasladarlo a una camilla para cambiar las sábanas. La creatividad de la enfermera redujo los costos de personal en el centro hospitalario y ella fue premiada por su contribución.

Otro ejemplo de creatividad que ha tenido un éxito enorme es el de los *post-it*, unos papelitos que tienen engomada la parte superior y que son empleados para anotar o como ayuda-memorias. La simpleza del producto contrasta enormemente con el gran éxito económico que estos pequeños papeles han significado para la empresa 3M, su fabricante.

ACTIVIDADES SUGERIDAS

1. Piensa en cinco ideas de negocio y discute con tus compañeros la viabilidad de cada una de ellas.

   –Identifica a los clientes potenciales de cada uno de estos bienes o servicios. ¿Crees que la forma de ofrecer tu producto debe variar dependiendo del tipo de clientes al que quieres llegar? ¿Por qué?

2. A continuación te damos una serie de productos destinados a diferentes tipos de personas. Para cada uno de ellos elabora una lista de las principales características de sus posibles compradores. Por ejemplo, grupo de edad, sexo, condición socioeconómica, actividades a las que se dedican.

   a) Patines
   b) Sacos de dormir
   c) Ungüento para dolores musculares
   d) Teléfonos celulares
   e) Crema antiarrugas
   f) Chicha de jora
   g) Cocina a kerosene
   h) Corbatas

3. ¿Qué tipo de sociedad preferirías constituir en el siguiente caso?:
   –Si necesitas más capital del que tienes.
   –Si los otros interesados en el negocio no son personas muy cercanas.
   –Si tienes intenciones de aumentar el número de socios en un futuro cercano.
   –Si no quieres comprometer tu patrimonio personal.

LA ECONOMÍA COMO CIENCIA

¿Qué es la Economía?

Antes de entrar a conocer la teoría y aplicaciones de la microeconomía, revisaremos algunos fundamentos de la ciencia económica.

La Economía es una **ciencia social** que estudia las relaciones humanas en el ámbito de la producción, el intercambio y la distribución de riqueza. Como todas las ciencias sociales, la Economía busca los principios que orientan la actividad económica del hombre, entendida como la asignación de recursos escasos para satisfacer las necesidades de las personas.

Fundamentos de la Economía

Hay ciertos conceptos fundamentales para la ciencia económica. A continuación revisaremos la **escasez**, la **competencia**, la **cooperación** y la **eficiencia.**

La escasez

El ser humano tiene un instinto nato por satisfacer sus necesidades y evitar la incomodidad. Las necesidades de los individuos son infinitas; las expectativas parecen estar siempre creciendo, ya que el ser humano nunca está satisfecho con lo que tiene. La mayoría de nosotros dispone normalmente de los bienes y servicios con los que soñaban nuestros abuelos. Sin embargo, continuamente surgen nuevas necesidades.

"No se puede tener todo en la vida", esto se debe al problema de la escasez.

En otras palabras, los recursos son siempre escasos. El problema fundamental es que el hombre tiene necesidades y deseos ilimitados, pero se encuentra en un mundo de recursos limitados. Esto da origen al problema económico fundamental: el de la **escasez.**

Para la Economía, escasez no es sinónimo de pobreza. La escasez está presente en todas las sociedades, pobres o ricas. La escasez puede ser definida como la insuficiencia de los bienes y/o servicios disponibles para satisfacer todos los deseos y necesidades de los seres humanos.

Los problemas que se nos plantean por la existencia de deseos ilimitados y recursos limitados dan origen a la **actividad económica**, que es lo que la gente hace para lidiar con la escasez.

Cuando eliges lo que más te conviene entre diferentes opciones, estás economizando.

Al enfrentar la escasez, la gente debe tomar decisiones. Ya que no podemos tener todo lo que queremos, debemos decidir entre las mejores opciones disponibles. Pero para tomar decisiones tenemos que comparar las ventajas y las desventajas de cada opción. A la actividad de medir los beneficios y los costos para hacer lo mejor dentro de nuestras posibilidades se le conoce como optimizar o **economizar** recursos.

La competencia

Hemos dicho que los deseos exceden los recursos. Esto significa que los deseos tienen que competir unos contra otros por lo que está disponible. La **competencia** es un concurso por la posesión de recursos escasos.

La competencia existe en todos los ámbitos. Por ejemplo, si sólo tienes S/. 2 para gastar, una gaseosa compite una empanada por tus dos soles. Para un estudiante que tiene muchas tareas acumuladas porque faltó al colegio, "ponerse al día" compite con asistir a una fiesta el sábado. Para el gobierno, el Ministerio de Educación compite con el Ministerio de Salud por obtener los recursos del Presupuesto de la República.

Puede ser que hayas escuchado la frase "no seas tan competitivo", dicha en un tono recriminatorio. Tradicionalmente, la competencia fue mal vista, pues se le asociaba con deslealtad o falta de escrúpulos. Sin embargo, la competencia es una actitud positiva cuando involucra el respeto a los demás, y es un hecho que las personas rinden lo mejor de sí cuando compiten entre ellas.

La cooperación

La cooperación, como la competencia, existe en la vida diaria Cooperamos cuando aceptamos las reglas con las que funcionan la economía y la sociedad. La cooperación si bien tiene en general un sentido positivo, no es útil para generar el máximo de eficiencia en el rendimiento de las personas. Por ejemplo, si en una carrera de 100 metros planos los corredores se pusieran de acuerdo -cooperando entre sí- para llegar todos al mismo instante, los tiempos con seguridad serían mediocres y no se quebrarían récords.

La cooperación no es un buen estímulo para el esfuerzo humano.

La experiencia muestra que la cooperación funciona bien en grupos pequeños que se conocen y necesitan entre sí o frente a necesidades apremiantes, como grandes emergencias o catástrofes. Sin embargo, la competencia es la fuerza que impulsa la eficiencia y el crecimiento económico.

La competencia entre productos amplía el número de opciones de los consumidores.

La eficiencia

Debido al problema de la escasez, un objetivo muy importante de las sociedades debe ser la **eficiencia**. Esta se define como la habilidad de encontrar las mejores opciones para enfrentar la escasez. El objetivo de la actividad económica no es solucionar el problema último de la escasez (que es por definición imposible de resolver), sino estudiar de qué manera los recursos se pueden utilizar o combinar de modo que se logren mayores niveles de satisfacción. Ser eficiente es sacarle el jugo a los recursos disponibles.

¿Qué es una economía?

Una economía (con minúscula, para diferenciarla de Economía, que es la ciencia económica) es un sistema que distribuye los recursos escasos entre sus posibles usos. Este sistema tiene mecanismos para decidir **qué, cómo** y **para quién** se produce.

Así, por ejemplo, en una economía se debe establecer cómo se utilizarán los limitados recursos

disponibles: cuántas casas se construirán; qué número y tipo de refrigeradoras se fabricarán, cuántos recursos humanos y financieros se dedicarán a diseñar nuevos programas de cómputo, qué estilo de ropa se confeccionará, cuánto maíz se sembrará, por citar algunas de las miles y miles de decisiones similares.

Los componentes del sistema económico

Hemos visto que en una economía se hace frente a la escasez en base a decisiones. Estas decisiones son tomadas por los **agentes económicos**, es decir, por todos los que participan en la economía, los cuales se relacionan entre sí mediante distintos **mecanismos de coordinación**. Para describir una economía, entonces se debe identificar a sus agentes económicos y los mecanismos de coordinación existentes en ella.

Los agentes económicos

Un agente económico es cualquier persona o grupo organizado que toma decisiones en una economía. Se dividen en tres grupos:

a) **Unidades consumidoras**. Una unidad consumidora es un grupo de personas que viven juntas y funcionan como una sola unidad de decisión. En una economía, todas las personas pertenecen a una unidad consumidora. Algunas de estas unidades están constituidas por una sola persona; otras, por familias e incluso por grupos de personas que no tienen parentesco entre sí, pero que deciden vivir juntos.

b) **Unidades productoras**. Una unidad productora es cualquier persona o grupo de personas que produce bienes y/o servicios. Desde el punto de vista económico, los bancos, los estudios de abogados y las clínicas son unidades productoras, pero también lo son los agricultores, los gasfiteros, los puestos del mercado, los profesionales independientes.

c) **Gobiernos**. Un gobierno es una organización que se caracteriza por ejercer algún nivel de autoridad sobre el resto de agentes económicos. Esta autoridad le permite cobrar tributos y proveer bienes y servicios a los demás participantes de la economía, así como influir en la distribución de la riqueza. Ejemplos típicos de bienes y servicios que produce el gobierno son la defensa nacional, las leyes, la construcción de carreteras, la salud pública, la educación. Su influencia en la distribución de la riqueza se refleja en los proyectos de desarrollo, en la asistencia social, en el cobro de impuestos y en algunas leyes específicas. Hablamos de gobierno en plural porque esta función la cumplen el gobierno central y las autoridades o gobiernos locales, como los municipios.

El gráfico 1.1 ilustra cómo se realizan los intercambios entre los tres tipos de agentes económicos.

GRÁFICO 1.1

En la economía que hemos descrito se aprecia cómo las unidades consumidoras se relacionan con las unidades productoras a través de la compra de bienes y servicios. Asimismo, la relación de los gobiernos con los demás agentes de la economía mediante el cobro de impuestos y la adquisición de bienes y servicios.

Los mecanismos de coordinación

Otro de los componentes de la economía son los mecanismos de coordinación. Estos mecanismos son el medio a través del cual las decisiones de los agentes económicos se vuelven compatibles, es decir, tienden a conciliar la actuación de los diferentes agentes. Así, por ejemplo, estos mecanismos contribuyen a que el número de ingenieros que los hogares aportan sea similar al que las empresas contratan, o a que las empresas produzcan la cantidad de zapatos que los hogares requieren. Existen dos tipos de mecanismos de coordinación: de planificación (o dirigido) y de mercado.

a) **El mecanismo de planificación o dirigido** es empleado por los **gobiernos** cuando deciden de manera centralizada qué, cómo y para quién se producirá. Este mecanismo era el predominante en la época premoderna. En el siglo XX, fueron representantes de economías basadas en mecanismos de planificación, en su momento, la Unión Soviética y los países comunistas de Europa Oriental, al igual que Cuba y China, que si bien todavía mantienen este tipo de economía, han introducido en los últimos años mecanismos de mercado, especialmente esta última.

b) **El mecanismo de mercado** permite que sean los propios agentes económicos quienes decidan qué, cómo y para quién se producirán los bienes y servicios. El mecanismo de mercado se caracteriza por ser descentralizado dado que no existe una autoridad central que decida lo que se debe producir o consumir en la economía. Este mecanismo ha resultado bastante eficiente en la asignación de recursos escasos para satisfacer la mayoría de las necesidades de los consumidores.

El mecanismo de mercado fomenta la innovación y la creatividad empresarial.

¿Cómo coordina las decisiones el mercado?

El mercado coordina las decisiones individuales a través de los precios y define qué se producirá en la economía. Supongamos que en determinado momento las empresas están dispuestas a ofrecer una menor cantidad de chompas que la que los consumidores quieren comprar. Algunas personas que quieren chompas se quedarán sin ellas, y el precio subirá. El alza en el precio de las chompas hará que los productores quieran ofrecer más chompas (pues ahora éstas permiten obtener más ganancias) y que algunos consumidores prefieran comprar bienes equivalentes más baratos, como casacas o sudaderas.

Las decisiones de qué, cómo y para quién se producirá se coordinan a través de los precios.

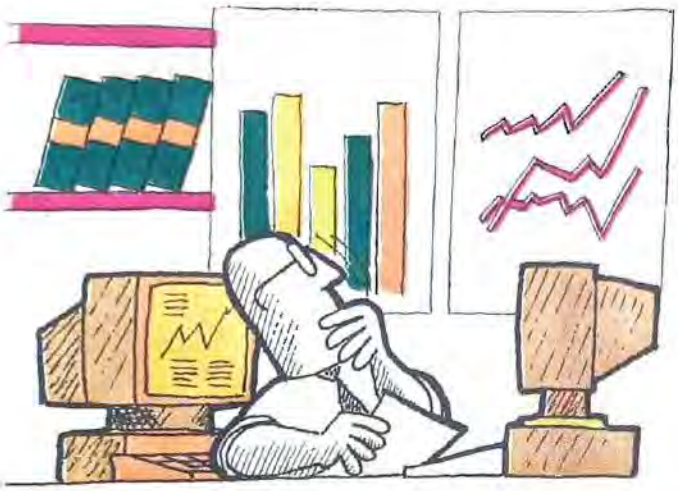
El mercado también ayuda a definir **cómo** se produce. Si el precio de los tintes sube, se ofrecerán menos chompas teñidas y más de colores naturales. Por otro lado, si las máquinas de tejer bajan de precio, algunas empresas que producían chompas manualmente decidirán adquirir máquinas y de esta manera aumentarán su producción.

Finalmente, el mercado define **para quién** se produce. Por ejemplo, el mercado puede decidir que emplear algodón pima para confeccionar ropa de deporte es un desperdicio, pues es de muy fina calidad y es sumamente apreciado en el extranjero. El mecanismo de mercado favorece la importación de algodón menos fino para la producción de ropa de deporte que resultaría más barata. De esta manera, el mercado se ocupa de que se destine cada recurso al consumidor más apropiado.

Como vemos, mediante el mecanismo de mercado las decisiones de ofrecer y comprar son continuamente ajustadas y mantenidas en relativo equilibrio por los ajustes en los precios.

¿Qué es una teoría económica?

La economía y la actividad económica pueden ser observadas, medidas y descritas en diversos grados de detalle. Pero para explicar por qué ocurren estos fenómenos se necesita crear **teorías económicas**. Una teoría económica es un conjunto ordenado de ideas que pretende explicar los fenómenos económicos y predecir las decisiones de los agentes de la economía. Para desarrollar teorías económicas, usualmente necesitamos crear y probar modelos económicos.



Los economistas crean teorías económicas para explicar fenómenos como la inflación, el crecimiento económico y el desempleo.

¿Qué es un modelo económico?

Un **modelo económico** es una visión simplificada de la realidad que intenta describir el funcionamiento de algún aspecto de la actividad económica.

Uno de los principales problemas que enfrentan los economistas para elaborar modelos es que el mundo cambia muy rápidamente. Para teorizar, tienen que detener por un momento las acciones, como un fotógrafo paraliza el mundo en una imagen. Los economistas imaginan situaciones con "supuestos", tales como que los precios, los intercambios o la demanda se mantienen constantes. Ello se hace con el objeto de no distraer su atención de aquello que les interesa estudiar específicamente. Por lo general, un buen supuesto elimina la mayor cantidad de detalle posible, reteniendo lo que es importante para la explicación de los modelos, aunque hay que cuidarse de no eliminar detalles que sean relevantes. Además de los supuestos, un modelo económico está compuesto por relaciones de causalidad. Mientras que los supuestos forman las bases sobre las cuales se construye el modelo, las relaciones de causalidad permiten obtener conclusiones respecto del comportamiento de los agentes.

Los supuestos básicos

La mayoría de los modelos económicos está basada en cuatro supuestos básicos:

a) **La gente tiene preferencias.** Por preferencias, los economistas se refieren al agrado o desagrado que tiene la gente por determinados bienes, servicios, actividades.

b) **El ser humano tiene la capacidad de transformar los recursos en bienes y servicios.** Los seres humanos crean **tecnología** por medio de la cual convierten los recursos en bienes y servicios.

c) **La gente economiza.** Es decir, emplea sus recursos y la tecnología disponibles de la manera más eficiente para mejorar su nivel de vida.

Esto implica que las decisiones de las personas son racionales, es decir, tienen un propósito determinado. Lo acertado de su decisión depende de la cantidad de información que posea, ya que toda decisión es racional, aunque no toda sea plenamente informada.

d) **Las decisiones de la gente son coordinadas.** La decisión de alguien para obtener algo se acompaña con la de otro de ofrecer ese algo. Ya hemos visto cómo la coordinación de las decisiones individuales se realiza a través de un mecanismo de mercado o de planificación.

Muchas decisiones que tomamos como consumidores son racionales, aunque no suficientemente informadas.

Las conclusiones fundamentales de los modelos económicos

La conclusión principal de los modelos económicos es que los mercados tienden al equilibrio. Un equilibrio es una situación en que todos los agentes de la economía han tomado la mejor decisión posible de acuerdo a sus preferencias, capacidad, información y tecnología. Para que el equilibrio se mantenga resulta necesario que no se produzcan cambios en los supuestos. Sin embargo, como vimos anteriormente, el mundo está en permanente cambio, por lo que este equilibrio no es estable sino que se pierde y se recobra constantemente.

La tendencia al equilibrio económico no implica que a todo el mundo le vaya bien en la economía. Significa que, dadas las condiciones del mercado, cada persona ha tomado la mejor decisión posible y no piensa cambiarla en ese momento.

Modelos microeconómicos y macroeconómicos

La ciencia de la Economía se divide en dos áreas principales: la microeconomía y la macroeconomía. La dos forman parte de una misma teoría y se relacionan.

La microeconomía estudia las decisiones de los hogares y las empresas.

- **La microeconomía.** Es la rama de la Economía que estudia las decisiones de los hogares y las empresas. La microeconomía también estudia la manera en que los mercados individuales funcionan y cómo resultan afectados por el entorno.

- **La macroeconomía.** Es la rama de la ciencia económica que estudia la economía de un país como un todo. Es decir, trata de entender y describir el conjunto de las decisiones más que las decisiones individuales en sí mismas. La macroeconomía busca determinar e interpretar el nivel global de la actividad económica y precios en un país.

Teorías y modelos económicos en permanente cambio

Para probar un modelo usado por una teoría económica debe compararselo con la realidad cotidiana. Si las predicciones corresponden a la realidad, la teoría es considerada aceptable. Si por el contrario está en conflicto con ella, es descartada o cambiada por otra que interprete mejor los fenómenos económicos.

Los avances en las telecomunicaciones pueden cambiar la forma como entendemos la actividad económica.

La Economía como ciencia busca construir cada vez mejores modelos para describir con precisión y claridad su objeto de estudio. Desde la publicación de *La riqueza de las naciones* de Adam Smith, considerado el primer tratado económico moderno, se ha avanzado muchísimo. Sin embargo, aún estamos lejos de comprender plenamente cómo funciona la economía y cuáles son los principios que rigen la actividad económica de las personas.

Adam Smith, el iniciador de la Economía moderna

Adam Smith, considerado el primer economista moderno, nació en junio de 1723 en Escocia. Estudió en la universidad de Glasgow, donde se graduó en 1740. Ganó una beca para Oxford y pasó algunos años más autoeducándose. Smith trabajó dando charlas públicas de diversos temas, como retórica, historia y economía. Fue nombrado profesor de lógica y filosofía moral en Glasgow, donde llegó a ser decano de la facultad. Entre sus amigos estaban James Watt y el filósofo David Hume, importantes figuras del mundo intelectual de la época, así como muchos comerciantes de quienes adquirió información sobre el comercio y el mundo de los negocios.

En 1759, publicó su primera obra, *La teoría de los sentimientos morales*, base sicológica sobre la cual se construyó *La riqueza de las naciones*. Según Smith, el hombre lleva en su interior una especie de espectador imparcial que juzga lo bueno y lo malo. En la búsqueda de su bien particular el hombre es usualmente "guiado por una mano invisible que sin saberlo, sin quererlo, contribuye al interés de toda la sociedad".

En 1764, viajó a Francia y empezó a trabajar en *La riqueza de las naciones*. En ese país se relacionó con los máximos representantes de la Ilustración francesa, como Voltaire y Quesnay. Regresó a Escocia, donde pasó seis años dictando y puliendo *La riqueza de las naciones*. La obra fue terminada y publicada en Londres en 1776.

La riqueza de las naciones es la continuación del tema filosófico empezado en *La teoría de los sentimientos morales*. Smith escribe sobre cómo la contradicción interna entre las pasiones y el "espectador interno" ha influido en el desarrollo de las sociedades a través de la historia. Señala cuatro etapas de organización por que atraviesan las sociedades: el estado original salvaje de los cazadores, el estado de la agricultura nómada, la etapa de agricultura feudal y, la última etapa, de interdependencia comercial. En esta última Smith expone la necesidad de que los salarios sean fijados por el mercado y de que las empresas tomen libremente las decisiones económicas. Smith llamaba a esta economía ideal "el sistema de libertad perfecta".

En *La riqueza de las naciones* Smith amplía su descripción sobre cómo trabaja la "mano invisible" en la etapa comercial de las sociedades y cómo el sistema de libertad perfecta crea instituciones que dan nacimiento a una sociedad ordenada y próspera.

Para Smith, la competencia se produce por el deseo innato de los hombres por superarse. La competencia hace que los precios tiendan a sus niveles "naturales" (es decir al de los costos de producción). Bajo el ímpetu de superación y la competencia, la riqueza nacional se incrementará permanentemente. Smith condenó el sistema mercantilista, que favorecía los monopolios nacionales y extranjeros y recomendó a los Estados luchar contra cualquier intento de distorsionar el mecanismo de libre competencia.

Después de publicar su obra cumbre, Smith vivió confortablemente los últimos días de su vida. En 1790, a la edad de 67 años, Adam Smith murió rodeado de honores y reconocimiento.

A diferencia de lo que ocurre con la mayoría de filósofos sociales, la reputación de Smith ha sufrido poco desgaste. Después de más de dos siglos, Adam Smith sigue siendo considerado la figura más importante de la historia del pensamiento económico.

IDEAS PRINCIPALES

- La Economía es una ciencia social que estudia la manera en que las sociedades organizan los recursos para satisfacer las demandas de la población.

- Debido a que los deseos son y serán siempre mayores que los recursos disponibles para satisfacerlos, existe en economía un problema fundamental: la escasez.

- La competencia es el motor que impulsa el crecimiento económico, ya que propicia el uso eficiente de los recursos.

- Una economía es un sistema a través del cual se decide **qué**, **cómo** y **para quién** producir.

- Los agentes de la economía son las unidades productoras, las unidades consumidoras y los gobiernos.

- Las decisiones de los agentes económicos pueden ser coordinadas mediante los mecanismos de planificación o mediante los mecanismos de mercado. Los mecanismos de mercado han demostrado ser más eficientes para la asignación de la mayoría de los recursos escasos.

- Para estudiar la realidad económica los economistas plantean teorías y modelos. Estos son considerados aceptables cuando son confirmados por la realidad.

Oikos y nomos

La actividad económica ha sido motivo de reflexión desde tiempos muy lejanos. Fueron los antiguos griegos, los que bautizaron como "economía" a la actividad del hombre destinada a satisfacer sus necesidades.

Pero ¿qué significa la palabra "economía"? Esta palabra está compuesta por dos voces griegas: "oikos" -casa- y "nomos" -administración-. La economía originalmente era entendida como la "administración de la casa", es decir, la manera como los individuos y los hogares empleaban y economizaban los bienes y servicios.

Ha pasado mucho tiempo desde que los griegos definieron la economía como la administración de la casa. Sin embargo, aún hoy día es posible encontrar sentido en este nombre. Desde cierto punto de vista, la economía sigue siendo un asunto doméstico con la diferencia de que el concepto de casa se ha ampliado. La casa puede ser el hogar, la empresa e incluso el país, pues todas éstas son unidades que cuentan con una cantidad limitada de recursos que es necesario administrar con eficiencia.

- La Economía tiene dos ramas principales: la microeconomía (el estudio de los agentes individuales) y la macroeconomía (el estudio del sistema económico). La primera es una rama de la ciencia económica.

ACTIVIDADES SUGERIDAS

1. Revisa los supuestos básicos de un modelo económico que están señalados en la página 58, y plantea dos ejemplos que ilustren cada supuesto.

2. No siempre las decisiones racionales son informadas. Para entenderlo mejor, imagina la siguiente situación. Un día vas a la bodega con intención de comprar dos pilas pequeñas para tu radio. La persona encargada de la tienda te da a elegir entre dos juegos de pilas: uno de pilas de marca conocida y otro, mucho más barato, de marca desconocida. Guiándote por el precio, decides comprar las de marca desconocida, pero tras dos horas de uso se te gastan completamente.

   ¿Fue tu compra una decisión racional? ¿Fue una decisión informada? Justifica tus respuestas.

   –Describe otra situación en la que una persona toma una decisión racional, pero no plenamente informada.

NOCIONES GENERALES DE MICROECONOMÍA

¿Para qué sirve la microeconomía?

La **microeconomía** es la rama de la Economía que estudia las decisiones de los hogares y las empresas. La microeconomía estudia la manera en que los diferentes mercados funcionan y cómo resultan afectados por su entorno.

Su interés principal es conocer la interacción de las diferentes demandas y ofertas y el modo en que se determinan los precios y cantidades de bienes y servicios que producen y luego se venden en los mercados. Estudia la demanda a partir de las decisiones que los consumidores toman basados en sus preferencias. En el caso de la oferta, estudia las decisiones que las empresas toman basadas en sus costos. Este análisis permite encontrar respuestas a una serie de preguntas muy importantes para la vida económica.

Por ejemplo, supongamos que una empresa quiere colocar un nuevo producto en el mercado y está analizando cuál es el precio que podría ponerle. Ya sabemos que el precio de venta tendrá que ser mayor que el costo de producción, pero la pregunta relevante es cuánto mayor. Si lo pone muy caro, tendrá pocos compradores y ganará poco. Si lo pone apenas por encima del costo de producción, tal vez puede haber dejado pasar una oportunidad valiosa de ganar dinero. La microeconomía puede ayudar a definir el precio que más le conviene a esta empresa para su producto. Para ello estudia factores como el grado en que el precio afectaría la cantidad demandada del nuevo producto, los costos de las empresas y los precios que otras empresas cobran por productos iguales o parecidos.

Veamos un caso específico. La señora Joaquina sabe preparar unos picarones muy buenos, así que decide poner un negocio. Empieza a vender sus picarones y fija el precio en S/. 0.70 la porción. Preparar los picarones a todo costo le sale a S/. 0.50 por porción, así que por cada plato obtiene S/.0.20 de ganancia. Al poco tiempo, la fama de los picarones de la señora se extiende y ella nota que el número de sus clientes aumenta considerablemente. Entonces eleva el precio de la porción a S/. 1.00 para ganar más dinero y mejorar su puesto de picarones. A pesar del alza en el precio, la clientela sigue aumentando porque la calidad de los picarones se vuelve famosa. Entusiasmada con la idea de ampliar su puesto y decorarlo muy bien, la señora Joaquina sube nuevamente el precio a S/. 1.20. Pero en ese momento sus ventas caen dramáticamente. ¿Qué pasó? La señora María ha colocado un puesto cerca del suyo, en el que ofrece los picarones a S/. 1.00. Y, aunque no son tan buenos como los de doña Joaquina, la gente prefiere comprarle a aquella por la diferencia de precio. Entonces, doña Joaquina toma una decisión inteligente: baja el precio a S/. 1.00, con lo que recupera su clientela.

La microeconomía nos permite tomar mejores decisiones.

Las grandes preguntas de la microeconomía

Las grandes preguntas que la microeconomía trata de resolver están vinculadas a la producción y el consumo, a los factores de producción y al cambio tecnológico.

Algunas de las muchas preguntas que se plantea la microeconomía son las siguientes:

- ¿Cómo determinan los hogares las cantidades de bienes y servicios que demandarán?
- ¿Cómo eligen las empresas las cantidades de bienes y servicios que ofrecerán?
- ¿Cómo se fijan los precios en los mercados?
- ¿Cómo se determina la remuneración a los factores productivos?

Antes de intentar responder estas preguntas y de iniciarnos en el estudio de la teoría y aplicaciones de la microeconomía, necesitamos desarrollar algunos conceptos que serán utilizados frecuentemente.

Los agentes económicos

Hemos visto que los agentes económicos son los consumidores, los productores y los gobiernos. En este caso, no tenemos que detenernos a analizar el comportamiento de los gobiernos. Asimismo, consideramos dentro del grupo de los productores a los comercializadores y distribuidores que no son otra cosa que productores de servicios.

Los consumidores

Las **unidades consumidoras** son grupos humanos que demandan bienes y servicios de manera más o menos autónoma, tomando decisiones de acuerdo con sus preferencias. Una unidad consumidora puede estar conformada por una o más personas.

Así, por ejemplo, tú eres una unidad consumidora para el heladero que está a la salida de tu escuela. Tu colegio también es una unidad consumidora, pues requiere papel, útiles, electricidad para desempeñar sus labores educativas y de oficina.

Sin embargo, las principales unidades consumidoras son los hogares o las familias, los cuales demandan bienes y servicios para satisfacer las necesidades de sus miembros.

Los productores

Las **unidades productoras** son grupos humanos que juntan factores productivos y elaboran bienes o servicios de manera relativamente autónoma. Una persona que trabaja puede constituir por sí misma una unidad productora, si es que asume de manera directa e independiente las decisiones relacionadas con la producción y comercialización de un bien o servicio, o bien formar parte de una unidad productora donde trabajan varias personas.

Las unidades productoras están representadas por las empresas y son las encargadas de producir los bienes y ofrecer los servicios que demandan los consumidores para satisfacer sus necesidades.

Como dijimos anteriormente, también son unidades productoras las empresas comercializadoras y distribuidoras, las cuales producen los servicios necesarios para que las unidades consumidoras puedan acceder más fácilmente a los bienes producidos. De esta manera, un vendedor y un supermercado son unidades productoras, así como también el repartidor de periódicos o la empresa que se encarga de distribuir cierta clase de golosinas a la bodega de tu barrio.

Los productores satisfacen las demandas de los consumidores.

Dualidad de los agentes económicos

Los agentes económicos se desenvuelven normalmente en dos dimensiones: como unidades productoras y como unidades consumidoras. Por ejemplo, un zapatero ofrece el servicio de arreglar zapatos y en este caso se desempeña como unidad productora. Pero este zapatero también necesita comprar alimentos para llevar a su casa; en este caso se desempeña como una unidad consumidora. Las excepciones a este fenómeno son aquellas personas que no producen ni pertenecen a unidades productoras (menores de edad, ancianos, estudiantes).

La noción de dualidad en los agentes económicos es importante, porque ayuda a mantener una perspectiva amplia acerca de los fenómenos económi-

cos y cómo ellos nos afectan. Frente a cualquier medida o fenómeno económico, debemos preguntarnos por su impacto sobre nosotros como productores y como consumidores.

Todos somos, simultáneamente, productores y consumidores.

Los bienes y servicios

Los **bienes y servicios** son todos aquellos elementos que sirven para satisfacer las necesidades humanas.

Los bienes

Los **bienes** son los objetos -creados por el hombre o no- que contribuyen a satisfacer las necesidades de las personas.

La escasez relativa de los bienes con respecto a las necesidades que satisfacen, junto con su apropiabilidad, determinará si son libres o económicos. Así, los **bienes libres** son aquellos que existen en suficiente cantidad que no son apropiados, de manera que los individuos pueden consumirlos en la cantidad que deseen y sin pagar por ellos. Un bien libre por excelencia es, por ejemplo, el aire.

Los **bienes económicos**, en cambio, son escasos al compararlos con las necesidades que pueden satisfacer. Estos bienes se obtienen normalmente mediante el esfuerzo y tienen un precio; por ejemplo un par de zapatos. En este caso, el bien suele ser el resultado de un proceso de producción.

Los bienes económicos pueden ser de dos tipos:

a) **Bienes finales**. Son aquellos bienes que una vez producidos no son sometidos a transformaciones posteriores y se utilizan en el estado en que se encuentran. Pueden ser **bienes de consumo** por estar destinados a satisfacer directamente las necesidades de las personas (un auto, un foco, una lavadora) o servir para producir otros bienes (tractores, maquinaria, herramientas), en cuyo caso se conocen como **bienes de capital**.

Algunos bienes finales pueden ser de consumo o de capital, dependiendo del uso que se les dé. Por ejemplo, si una camioneta *pick-up* es utilizada en una chacra para transportar espárragos es un bien de capital, pero si es empleada como vehículo familiar para ir de paseo, es un bien de consumo. En este último caso, hablamos de un **bien de consumo duradero**, porque, a diferencia de un chocolate, una camioneta dura bastante en consumirse.

b) **Bienes intermedios.** Son aquellos bienes que son sometidos a nuevas transformaciones para posteriormente dar origen a un bien final. Estos bienes son utilizados en el proceso productivo para producir otros bienes. Reciben también el nombre de **insumos** en el proceso productivo. Por ejemplo, la gasolina o la tela que se emplea en la industria de la confección.

La papa: ¿bien final, intermedio o de capital?

Para responder la pregunta, primero tienes que saber qué vas a hacer con esa papa. Si te la vas a comer, es un bien final. Si la vas a usar como semilla, es un bien de capital, porque te permitirá obtener más papas en el futuro. Y si piensas hacer una causa rellena, es un bien intermedio.

Los servicios

Los **servicios** son las diferentes actividades ofrecidas por personas o grupos de personas destinadas a satisfacer las necesidades de otras. Ejemplos de servicios son la peluquería, la clínica dental, el transporte, la atención en un hotel o en un banco, el trabajo del electricista.

Diferencia entre bienes y servicios

Tradicionalmente, al definir la diferencia entre bienes y servicios se menciona que los bienes son objetos tangibles y los servicios son actividades hu-

manas. La distinción, por tanto, sería aparentemente sencilla: un auto y una camisa son bienes, en tanto que un viaje en taxi y una consulta con un abogado son servicios.

Sin embargo, cada vez es más cierto que los productos son una combinación de bienes y servicios. Así, por ejemplo, al comprar una llanta estamos también adquiriendo servicios relacionados con ésta, como pueden ser la buena atención y la asesoría con relación a qué tipo de llanta nos conviene comprar.

En realidad, mucho de lo que uno puede hacer por satisfacer mejor a un cliente está en el campo de los servicios. Por ejemplo, una bodega puede tener éxito porque acepta pedidos por teléfono y los lleva a la casa de sus clientes, lo que es un servicio. O una tienda de electrodomésticos puede ganar clientes porque ofrece un buen servicio de garantías.

Pagamos por lo que comemos y también por la atención y la calidad del servicio que recibimos.

La producción

La **producción** o proceso productivo es la transformación de diferentes recursos en bienes y servicios.

Para ejemplificar un proceso productivo, imaginemos a una empresa dedicada a la confección de pantalones. Para producir estas prendas requiere en primer lugar un diseño. También necesita tela, hilo, agujas y botones. Asimismo, necesitará contar con personas encargadas de cortar y coser los pantalones, con la ayuda de tijeras, reglas y una máquina de coser. Finalmente, alguien deberá pensar en cómo venderlos, la publicidad para promocionar el producto y su forma de distribución. Todas estas etapas constituyen en su conjunto la producción, y el resultado final es el pantalón que va a servir para vestirnos.

El conjunto de formas o métodos de producción es lo que se conoce como **tecnología**. Un mismo producto puede fabricarse de varias formas. Por ejemplo, 50 chompas de lana pueden ser producidas en una semana por un taller de 20 tejedoras tejiendo a palitos o bien por tres tejedoras manejando máquinas de tejer industriales.

Los factores productivos son combinados para obtener los bienes y servicios.

Los factores de producción

Los factores de producción son todos aquellos elementos que es necesario combinar para lograr una producción de bienes y servicios. Estos factores son: **el trabajo, el capital, los recursos naturales** y **el conocimiento**.

a) **El trabajo** como factor de producción es la capacidad tanto física como intelectual de la persona para crear y/o transformar bienes y servicios. El factor productivo trabajo no es la persona en sí, sino los servicios productivos que ésta brinda. El trabajo es provisto por millones de personas que se levantan diariamente a laborar: agricultores, profesores, ingenieros, médicos, ejecutivos, policías, obreros, músicos.

Cada trabajador tiene determinadas capacidades que pone a disposición de las empresas para ser apro-

vechadas. Hay trabajadores con distinta calificación, desde aquellos altamente especializados hasta otros sin mayor especialización.

En una construcción trabajan obreros con diferentes grados de calificación.

En el proceso productivo, las empresas contratan de acuerdo a sus necesidades y las habilidades de cada trabajador. Ellas dan origen a la demanda por trabajo. Por ejemplo, una compañía constructora demanda la contratación de arquitectos, ingenieros, albañiles, y una panadería la de panaderos, vendedores.

Los trabajadores ofrecen su trabajo a las empresas de acuerdo a sus habilidades y a la retribución que reciben por su trabajo. Los trabajadores toman en cuenta, además, otros factores, como la seguridad del empleo, las condiciones de trabajo, las actividades que sacrifican al aceptar ese empleo. Ellos constituyen la oferta de trabajo.

b) **El capital** como factor de producción es el conjunto de bienes y servicios finales que en vez de ser consumido se destina para ampliar la producción. El proceso de aplicar estos recursos a generar mayor producción futura se conoce como **inversión**.

A diferencia de los insumos, el capital no se agota en un solo proceso productivo. Así, por ejemplo, en una fábrica de atún, la máquina empleada para envasar el producto es parte del capital de la empresa, mientras que la lata en la que se envasa es un insumo.

Mucha gente piensa que capital es igual a dinero. Debes haber escuchado a alguien decir "necesito capital para este proyecto", lo más probable es que se haya referido a **capital financiero**. El concepto de capital que se maneja en Economía es mucho más amplio. Para la Economía, capital es todo aquello que se dedica a ampliar los niveles de producción, no importa de lo que se trate: dinero, máquinas, semillas, estudios, tiempo. Además, el dinero sólo constituye capital si es que se le da un uso productivo. El dinero no es capital si se usa para consumir una gaseosa, por ejemplo. El dinero sólo es capital si se usa para invertirlo en ampliar la producción. Y así como el dinero, cualquier otro recurso que se use para ese fin es también un capital.

No sólo las grandes instalaciones y máquinas son capital. Un triciclo también es capital.

c) **Los recursos naturales** como factor de producción son aquellos elementos de la naturaleza que son utilizados en la producción de bienes y servicios. Ejemplos: la tierra, el mar, el viento, los paisajes naturales.

Para comprender más claramente por qué los recursos naturales son factores productivos consideremos el caso de los paisajes naturales de nuestro país. La particular geografía del Perú le ha dado una inmensa diversidad climática, así como de flora y

fauna. Lugares como el Callejón de Huaylas, el Cañón del Colca, las playas de la costa y el río Amazonas son muy atractivos y atraen a miles de turistas. Si estos lugares no existieran, muchos turistas no tendrían incentivos para venir al país. De ahí que consideremos que las particulares características de nuestros paisajes naturales colaboran en la producción de una industria tan importante como el turismo y les reconozcamos su carácter de factor productivo.

Las principales características de los recursos naturales son:

- Su oferta es poco variable -en muchos casos puede ser considerada fija- y en ocasiones no renovable.
- Son puestos por la naturaleza a disposición del hombre.
- No se encuentran en la naturaleza en forma uniforme.
- Al igual que el resto de los factores productivos, pueden ser poseídos por personas, empresas o por el Estado.

El Perú es un país privilegiado por su gran diversidad de recursos naturales.

d) **El conocimiento** como factor de producción es muy importante en el mundo moderno, ya que permite desarrollar nuevas técnicas y diseñar nuevas formas de producción, haciendo más eficiente el uso de los demás factores de producción.

Encontrar una única definición de conocimiento es muy difícil, dado que se trata de un concepto muy amplio, utilizado en Filosofía, Sicología y otras disciplinas. En términos económicos, diremos que el conocimiento interviene en el proceso de producción mediante la creación de un mayor valor económico a través de la aplicación del talento humano, la innovación y la productividad.

El conocimiento de las exigencias del mercado determina el éxito de muchas empresas modernas.

Por ejemplo, en el proceso de confección de ropa se combinan varios factores: el uso de máquinas de tejer, el trabajo de obreros y empleados, así como insumos, tales como la lana y colorantes. Pero elemento crucial para dar un mayor valor a las prendas producidas es el conocimiento. Después de todo, ¿qué es lo que hace la diferencia entre una chompa vendida a precio de remate en un bazar y otra vendida como artículo de lujo en una tienda del extranjero? Para que esa chompa pueda ser vendida en una *boutique* exclusiva en Nueva York, se necesita conocer acerca de las últimas tendencias de la moda y los gustos de la población de esta ciudad americana. Se requiere también tener los contactos comerciales y el conocimiento necesario sobre cómo operan esas tiendas y la forma en que contratan a sus proveedores. Se necesita saber qué es lo que ellos esperan en términos de control de calidad y cumplimiento en los plazos. Todo ello es conocimiento, y es lo que puede hacer que obtengamos mucho más valor por la confección de una chompa.

La importancia del conocimiento

Retomemos el ejemplo sobre la confección de pantalones que vimos al inicio de este tema. En ese ejemplo el conocimiento está claramente presente en el diseño del pantalón y en las estrategias de

publicidad y distribución. El algodón con el que se ha hecho el hilo y la tela, así como la madera de los botones son recursos naturales. El corte y confección de los pantalones corresponden al factor trabajo. La máquina de coser, las tijeras y demás instrumentos forman parte del capital. Sin embargo, si revisamos nuevamente el ejemplo podemos darnos cuenta de que el conocimiento está también presente en estos factores. De hecho, la fabricación y comercialización de la tela, hilo y botones no hubiera sido posible sin que mediara el conocimiento como factor productivo. Lo mismo ocurre en el caso de las máquinas de coser y demás instrumentos, así como con las personas que cortan y cosen la tela, quienes aplican también un conocimiento adquirido.

Conocer las demandas del mercado exterior es fundamental para aumentar las exportaciones.

En el mundo actual, el conocimiento como factor productivo cobra cada vez más importancia, porque es el que más contribuye a agregar valor a los bienes y servicios producidos.

Algunos datos sobre los recursos naturales en el Perú

Los recursos naturales son sólo productivos si les dedicamos esfuerzo y creatividad a aprovecharlos para satisfacer necesidades de las personas en nuestro país o en el extranjero. El Perú es un país con abundantes recursos naturales, que pueden ayudarnos a mejorar nuestro desarrollo si sabemos utilizarlos bien:

- El Perú posee 84 de las 103 zonas ecológicas que se dan en el planeta. Gracias a los avances de la biogenética y de la tecnología de riego, hasta el desierto de la costa peruana puede terminar siendo una ventaja, por ser una zona libre de plagas y lluvias y con no menos de 200 días de sol al año.

- El mar peruano es de gran diversidad hidrobiológica. En él se puede encontrar 30 especies de mamíferos y por lo menos 700 especies de peces. Las especies más abundantes son: anchoveta, sardina, jurel, caballa y merluza, las que son principalmente usadas para la elaboración de harina y aceite de pescado, en los que el Perú es el primer productor en el mundo. Existe un gran potencial en otras áreas de la pesca, que están aún por desarrollar.

- El Perú es un país con muchos recursos mineros. Las reservas probadas y probables de minerales son variadas: más de 570 millones de toneladas de fosfatos –segundo lugar en el mundo–, 850 millones de onzas de plata, 27 millones de toneladas de cobre y 10 millones de toneladas de zinc. Según el *Mining Journal* de Londres, estas reservas aseguran al Perú por mucho tiempo un lugar entre los primeros países mineros.

- La gran variedad de paisajes, climas y ecosistemas del Perú, además de los restos arqueológicos de las culturas del antiguo Perú, permite un gran potencial de desarrollo en el turismo. Para aprovecharlo, tenemos que asegurar el buen trato al turista, conociendo y adaptándonos a sus necesidades.

IDEAS PRINCIPALES

- La microeconomía es la rama de la Economía que estudia el comportamiento de los consumidores (los hogares) y productores (las empresas) y las relaciones entre ellos.

- El interés principal de la microeconomía es estudiar la interacción entre la demanda y la oferta, las reglas que rigen la determinación de los precios y las cantidades de bienes y servicios que se ofrecen en el mercado.

- Los agentes económicos se mueven en realidad en dos dimensiones, pues a la vez que producen ciertos bienes y servicios consumen otros bienes y servicios. Por ello, al analizar el efecto de un fenómeno económico, debemos ver cómo nos afecta como consumidores y como productores.

- En el proceso de producción podemos distinguir cuatro factores: el capital, el trabajo, los recursos naturales y el conocimiento.

- El conocimiento es el factor de producción más importante, pues está presente a lo largo de todo el proceso productivo y es, además, el que permite agregar mayor valor a los bienes y servicios.

La microeconomía de tu colegio...

¿Te has preguntado si la microeconomía tiene algo que ver con tu colegio? En primer lugar, debes saber que tu colegio es una unidad productiva, ya que brinda servicios educativos. Los principales demandantes de servicios educativos son las familias, que buscan una formación adecuada para sus hijos. La elección del colegio depende fundamentalmente de las posibilidades económicas de las familias y de sus gustos y expectativas. Así, antes de inscribir a sus hijos en un colegio, los padres se asegurarán de que el costo de la pensión esté dentro del presupuesto familiar y de que el tipo de educación que ofrece el colegio responda a sus preferencias.

Como unidad productiva tu colegio toma también una serie de decisiones económicas que le permitirá organizar la producción de servicios educativos con calidad y eficiencia. Por ejemplo, cuántas secciones de los diferentes grados va a establecer, cuántos profesores se va a contratar, qué sistema de enseñanza se va a aplicar, cómo se va a organizar la infraestructura física.

ACTIVIDADES SUGERIDAS

1. Guiándote por el ejemplo de la producción de pantalones que hemos visto en este tema, trata de identificar los factores de producción que intervienen en la fabricación de un producto cualquiera.

2. Identifica ejemplos de negocios exitosos en tu vecindario. ¿Cuáles crees que han sido los elementos más importantes para lograr el éxito? ¿En qué medida se ha hecho uso del conocimiento como factor productivo en estos casos?

3. Hemos visto que el aire es un bien libre por excelencia, pues no es escaso y tiene libre disponibilidad. Piensa en el caso del agua y responde:

   –¿Qué tipo de bien es en el caso de una comunidad rural donde el agua es extraída por todos de un manantial o un río?

   –¿Qué tipo de bien es en el caso de un asentamiento humano donde es distribuido por un camión cisterna?

   –Discute con tus compañeros las razones de tu respuesta.

LOS CONSUMIDORES

¿Quiénes consumen?

Como planteamos en el tema anterior, la actividad consumidora puede ser vista como el uso que hacen los hogares o familias de los bienes y servicios que producen las empresas para satisfacer sus necesidades.

El **hogar** es la unidad económica representativa de los consumidores, pues es allí donde se toma la mayor parte de las decisiones de consumo. Ya sabemos que no sólo los hogares consumen: las empresas también lo hacen cuando adquieren, por ejemplo, artículos de oficina, uniformes para sus trabajadores, objetos para decorar su local, entre otros. Pero es una referencia útil pensar en los hogares como representativos de las unidades consumidoras.

Las decisiones de los hogares

Los hogares emplean su ingreso tomando en cuenta la siguiente alternativa: **consumir** o **ahorrar**. La decisión de consumo consiste en destinar el ingreso disponible a adquirir bienes o servicios para satisfacer necesidades en el presente. La decisión de ahorro consiste en guardar una parte del ingreso, sacrificando un consumo presente por un consumo futuro.

Como consumidores nos enfrentamos a la disyuntiva de consumir o ahorrar.

La soberanía del consumidor

El concepto de **soberanía del consumidor** se refiere al papel importantísimo que los consumidores cumplen en determinar qué tipos y qué cantidades de bienes y servicios se producen en la economía. Las ventas de las empresas no son más que un reflejo de las preferencias de los consumidores. Las empresas que no logren satisfacer las necesidades de los consumidores están condenadas a desaparecer del mercado. Por el contrario, cuando los consumidores se inclinan por un determinado producto, las empresas que lo elaboran obtendrán grandes ganancias. Los consumidores, al escoger qué y a quién le compran, determinan el éxito o el fracaso de las empresas. Se debe a este papel que juegan los consumidores que se habla de la soberanía del consumidor.

El consumidor determina a través de sus preferencias lo que debe ser producido en la economía.

¿Qué determina el consumo?

Los elementos determinantes del consumo son principalmente: el ingreso monetario de las familias, los precios de los bienes y servicios, y los gustos y preferencias de los consumidores.

1. El ingreso del hogar

El ingreso del hogar está determinado por los recursos monetarios que percibe una familia. Estos pueden provenir de distintas fuentes: (a) ingresos por trabajo, como sueldos, salarios, honorarios por servicios profesionales o trabajo independiente (negocios particulares, servicios profesionales, servicio de taxi, venta ambulatoria); (b) ingresos por diversas formas de patrimonio, como el alquiler de una casa, dividendos de acciones compradas en la bolsa de valores o intereses de ahorros en

el banco, y (c) transferencias de ingresos, como pensiones, dinero enviado por familiares en el exterior, sorteos, entre otras posibilidades.

2. Los precios de los bienes y servicios

El consumo de una familia depende también de cuánto le cuesta los bienes y servicios que desea adquirir. Si aumentan los precios, el consumidor va a comprar menos cantidad de los bienes y servicios que subieron de valor.

3. Los gustos y preferencias

El comportamiento de los consumidores refleja sus gustos y preferencias. Tales gustos se generan dentro de un ámbito social que es afectado por variables socioeconómicas, como la edad, ocupación, educación, tamaño del grupo familiar, ubicación geográfica, entorno social, la moda.

La publicidad debe ser veraz y no engañosa, pues los consumidores tenemos el derecho de que se nos informe sobre lo que compramos.

Como vimos, los consumidores a través del mercado hacen que las empresas adapten su producción a los cambios en sus gustos y preferencias. Si los gustos de los consumidores cambian (por ejemplo, si la gente decide usar más casacas que chompas), este cambio se verá reflejado en la demanda por los dos bienes, y ello hará que reaccione la oferta de los mismos.

En la determinación de los gustos y preferencias, la publicidad cumple un papel importante. Para que un negocio sea exitoso, no basta con que el producto sea bueno: es necesario que los consumidores sepan que existe, que conozcan sus cualidades y se inclinen por comprarlo, y para ello se requiere hacer publicidad.

Evidentemente, la publicidad no es sólo un medio de información, sino un mecanismo para persuadirnos a comprar tal o cual producto. Es por ello que los consumidores debemos hacer una lectura inteligente de los mensajes publicitarios.

4. Los estudios de mercado

Las empresas desarrollan estudios de mercado para tener información sobre estas variables claves para determinar el consumo de las familias: ingresos, precios y preferencias. Estos estudios se hacen en base a la microeconomía y las técnicas de encuestas y otros estudios de opinión.

El presupuesto y las posibilidades de consumo

Un **presupuesto** es una estimación de los gastos de una unidad consumidora. Es una herramienta importante para los hogares y las empresas, pues les permite asignar los recursos disponibles entre los diferentes rubros de gasto, según las prioridades que existan.

Una **línea de presupuesto** es una forma gráfica en la que se representan las máximas posibilidades de consumo de una unidad consumidora.

Por ejemplo, un chico llamado Raúl ha recibido S/. 20 por su cumpleaños. A Raúl le gusta comprar dos bienes: jugo de naranja y butifarras. El vaso de jugo cuesta S/. 1 y cada butifarra, S/. 2. Si Raúl gasta los S/. 20, habrá llegado a su límite de presupuesto. Las opciones de Raúl se detallan en la Tabla 3.1.

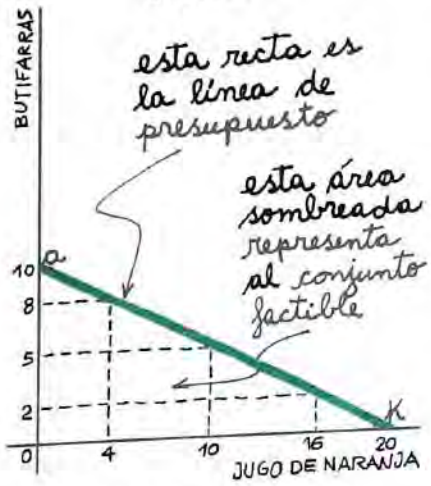
TABLA 3.1

Posibilidad de consumo	Jugos de naranja	Butifarras
a	0	10
b	2	9
c	4	8
d	6	7
e	8	6
f	10	5
g	12	4
h	14	3
i	16	2
j	18	1
k	20	0

La tabla muestra todas las diferentes combinaciones de jugo y butifarras que Raúl puede consumir si se gasta todo su dinero. Si Raúl no compra ninguna butifarra, puede comprar 20 vasos de jugo. Si -en cambio- gasta su dinero sólo en butifarras, podrá comprar 10 butifarras. Raúl también puede comprar cinco butifarras y 10 vasos de jugo, o 16 vasos de jugo y dos butifarras, o cualquiera de las otras opciones en la tabla.

Con estos datos, podemos construir una línea de presupuesto para Raúl, en un diagrama donde el eje vertical registra la cantidad de vasos de jugo y el eje horizontal el número de butifarras. Esta línea de presupuesto marca el límite de lo que se puede comprar, así como todas las opciones de compra si Raúl gasta todo su dinero.

GRÁFICO 3.1



Línea de presupuesto de Raúl.

Cada punto de la *a* a la *k* en la línea de presupuesto representa una diferente combinación o posibilidad de consumo.

Hemos hecho una simplificación al dibujar la línea de presupuesto como una recta continua (sin interrupciones). Ello implicaría que se puede comprar cualquier combinación de los dos bienes, incluyendo fracciones de los mismos. Sin embargo, sabemos que no es posible comprar 0.3 vasos de jugo o 1/7 de butifarra.

Podemos comprar medio kilo de azúcar o 100 gramos de aceitunas, pero no podemos comprar 1/4 de un televisor. Aquellos bienes que pueden ser comprados en fracciones son llamados **bienes divisibles**. Ejemplos de bienes divisibles son los productos vendidos a granel, la gasolina, la electricidad. La mayoría de bienes, sin embargo, tiene que ser comprada en unidades enteras, porque son **bienes indivisibles**.

La simplificación que hemos hecho, sin embargo, no altera fundamentalmente lo que vamos a analizar. Vamos a seguir con el análisis, como si todos los bienes fueran divisibles. En ese caso, las posibilidades de consumo no sólo son los puntos mostrados en la tabla, sino todos los puntos en la línea de presupuesto.

El conjunto factible

Si observas el gráfico 3.1, notarás que la línea de presupuesto forma un triángulo con los ejes. Este triángulo refleja todas las combinaciones de vasos de jugo y butifarras que Raúl puede comprar, y por este motivo recibe el nombre de **conjunto factible**. Dentro del conjunto factible de Raúl está la combinación de tres vasos de jugo y tres butifarras, por los cuales pagaría un total de S/. 9. En este caso él no estaría haciendo uso de todo su ingreso. Por otro lado, la combinación de 20 vasos de jugo y cuatro butifarras no es parte de su conjunto factible, pues está fuera de sus posibilidades de consumo (le costaría S/. 28). Gráficamente esto se muestra en el hecho de que esta combinación está fuera del triángulo.

Para facilitar el análisis, vamos a considerar que todos los consumidores escogen una combinación que está **en** la línea de presupuesto. Es decir, todo el ingreso es empleado en la compra de una combinación de los dos bienes.

La línea de presupuesto, los precios relativos y las pendientes

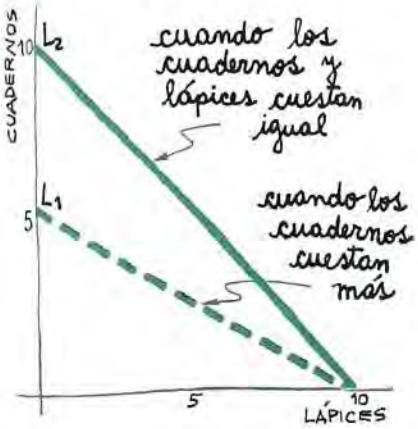
En una línea de presupuesto también podemos graficar el concepto de precios relativos. Un **precio relativo** es la cantidad de un bien que podemos obtener a cambio de una unidad de otro. De manera práctica, podemos calcular los precios relativos dividiendo el precio de un bien por el precio de otro bien. Por ejemplo, para Raúl, el precio relativo de una butifarra es dos vasos de jugo de naranja. Del mismo modo, el precio relativo de un vaso de naranja es 1/2 de la butifarra. El concepto de precios relativos es importante porque las cosas no son caras o baratas por sí solas, sino en comparación con otras.

En la línea de presupuesto (gráfico 3.1) puedes apreciar los precios relativos entre el jugo y las butifarras observando la inclinación o pendiente de

la línea. La pendiente te dice cuán caro es un bien con respecto a otro. En nuestro ejemplo, cuanto menos inclinada sea la pendiente de la línea de presupuesto, más caras serán las butifarras comparadas con los vasos de jugo. Cuanto más empinada sea la pendiente, más caro será el jugo comparado con las butifarras.

Veamos otro ejemplo. En el gráfico 3.2 representamos dos líneas de presupuesto correspondientes a un mismo ingreso de S/. 10 y dos distintos precios relativos para lápices y cuadernos. La línea L1 grafica una situación en la cual los cuadernos cuestan S/. 2 y los lápices S/. 1. La línea L2 nos muestra un caso en que los cuadernos y lápices cuestan S/. 1 cada uno.

GRÁFICO 3.2



Comparando las pendientes de dos líneas de presupuesto.

En el primer caso los cuadernos son más caros que los lápices, por lo que se puede comprar menos cuadernos que lápices. Es por ello que la línea L1 es poco empinada. En el segundo caso, los lápices y cuadernos cuestan lo mismo y por eso la línea L2 tiene mayor inclinación. Una vez que te acostumbres a ver este tipo de gráficos podrás, con sólo mirarlos, conocer cuán caro es un bien respecto de otro.

Las cosas no son caras o baratas por sí mismas sino en relación a otras.

¿Qué ocurre con la línea de presupuesto cuando cambian los precios o en el ingreso?

Las líneas de presupuesto se mueven cuando varía el ingreso real o los precios relativos. Vamos a retomar ahora este concepto del **ingreso real**, que vimos cuando revisamos el problema de la inflación en la Unidad 1. El ingreso real es el ingreso expresado en términos de cuántas unidades de bienes o servicios se pueden comprar. Es decir, lo que resulta de dividir el ingreso monetario o nominal entre el precio del bien que se va a adquirir (o del de una canasta de bienes como el Índice de Precios al Consumidor). El ingreso real representa la capacidad adquisitiva del consumidor. En el caso de Raúl, el ingreso real puede expresarse como 20 vasos de jugo de naranja, 10 butifarras, o cualquier otra combinación en la línea de presupuesto L1.

Variación en el ingreso real

Imaginemos que los precios se mantienen constantes. Si aumenta el ingreso monetario de Raúl, éste podrá comprar más unidades de ambos bienes y se producirá un desplazamiento de la línea de presupuesto hacia afuera, porque ha aumentado su ingreso real. Si disminuye el ingreso monetario, Raúl podrá comprar menos de cada bien, por lo que la línea de presupuesto se desplazará hacia adentro, reflejando una reducción en el ingreso real de Raúl.

GRÁFICO 3.3

Efecto de un incremento en el ingreso monetario sobre la línea de presupuesto.

El gráfico 3.3 muestra cómo la línea de presupuesto se desplaza paralelamente hacia afuera cuando el ingreso de Raúl aumenta de 20 a 30 soles, dando lugar a una nueva línea de presupuesto L2.

Variación en los precios relativos

Hemos visto los efectos de un cambio en el ingreso real de Raúl sobre la línea de presupuesto. Ahora veremos qué pasa cuando además cambian los precios relativos. Imaginemos que el precio de las butifarras sube a S/. 3 soles y el resto sigue igual. A diferencia del caso anterior, no sólo ocurre que Raúl ahora podrá comprar menos butifarras, sino que éstas se han encarecido en relación a los vasos de jugo. Esto puede verse en el gráfico 3.4.

GRÁFICO 3.4

Efecto de cambios en el precio de las butifarras sobre la línea de presupuesto.

Medido en términos del número de butifarras que Raúl puede comprar, su ingreso real ha caído de 15 a seis. En adición a ello, ahora Raúl tiene que sacrificar más vasos de jugo por cada butifarra que desee comprar. En vez de dos vasos de jugo por butifarra, el precio relativo ahora es tres vasos de jugo por butifarra. La reducción del ingreso real se refleja en el gráfico como una reducción en la altura del triángulo y, por lo tanto, una reducción del conjunto factible. El cambio en los precios relativos hace que ahora la línea (L3) sea menos empinada.

Imaginemos ahora que el precio del vaso de jugo baja de S/. 1 a S/. 0.50. Como puedes observar en el gráfico 3.5, en este caso la base del triángulo aumenta, y el conjunto factible se expande, reflejando un aumento en el ingreso real de Raúl. Como resultado de esta variación de precios relativos, esta vez la pendiente de L4 se hace más empinada.

Hemos visto que la línea de presupuesto se mueve cuando hay un cambio en el ingreso real o en los precios relativos. En realidad, es más exacto decir que sólo se mueve si cambia el ingreso real o los precios relativos. Para ver por qué, dibuja la línea de presupuesto para un nuevo ejemplo en que el

GRÁFICO 3.5

Efectos de una reducción en el precio del jugo de naranja

ingreso de Raúl sea de S/. 40, el precio de los vasos de jugo de naranja de S/.2 y el de las butifarras S/. 4. Verás que el resultado es exactamente el mismo que el del ejemplo inicial, que se ve en el gráfico 3.1 y se detalla en la Tabla 3.1. ¿Por qué? Por una simple razón: en cualquiera de estas dos situaciones, Raúl tiene el mismo ingreso real (puede comprar el mismo número de vasos de jugo y butifarras) y los precios relativos son los mismos (ni las butifarras ni los vasos de jugo se han encarecido en relación al otro). Por lo tanto, nada cambia.

La línea de presupuesto es un concepto útil en microeconomía, porque grafica el concepto de la **restricción presupuestaria**, cuya principal lección es que no podemos gastar más de lo que tenemos. Además, nos indica que las opciones de compra sólo varían cuando se afecta la capacidad adquisitiva (ingreso real), o cuán caras son las cosas entre sí (precios relativos).

La línea de presupuesto marca el límite entre lo que podemos y no podemos comprar.

IDEAS PRINCIPALES

- Las decisiones de consumo están principalmente a cargo de los hogares. Es por esto que en Economía se considera que los hogares son los agentes más representativos de la actividad consumidora

- La soberanía del consumidor (el consumidor como mandante) hace referencia a la potestad que tienen los consumidores para determinar -a partir de sus gustos y preferencias- qué, cómo y quiénes deben producir en la economía.

- Los factores que determinan el consumo son, principalmente, el ingreso del hogar, los precios de los bienes y servicios, y los gustos y preferencias de los consumidores. Los estudios de mercado evalúan estos factores para que las empresas tengan mayores oportunidades de éxito.

- El presupuesto es un estimado de los gastos de una unidad consumidora. Este puede ser representado gráficamente en una línea de presupuesto, la cual nos permite conocer las máximas posibilidades de consumo de un consumidor.

- La línea de presupuesto determina el conjunto factible, es decir, las combinaciones de bienes que pueden ser adquiridos por un hogar dados el ingreso del mismo y los precios.

- La línea de presupuesto sólo se mueve si cambia el ingreso real o los precios relativos.

Yo, el soberano, tengo el poder...

Aunque te resulte difícil de creer, ahora sabes que a través de diferentes actos de tu vida estás determinando qué se produce en la economía.

Por ejemplo, como parte de la unidad consumidora que constituye tu familia, decides el tipo y la cantidad de pan que produce la panadería de tu barrio. También el número de chifas o restaurantes de pollo a la brasa que se anuncian en la radio, así como el modelo de los pantalones, el diseño de los polos y la cantidad de zapatos que se venden en las tiendas de tu ciudad. ¿Cómo lo haces? Simplemente prefiriendo ciertos bienes a otros... Claro que no lo haces tú sólo, sino todas las familias y todos los jóvenes de tu barrio, de tu ciudad, de tu país e inclusive del mundo.

Si todavía no estás convencido, pregúntale al panadero de tu barrio por qué produce más pan francés que pan de yema o por qué no vende panetones en abril.

ACTIVIDADES SUGERIDAS

1. Imagina que tus padres tienen que ausentarse y te dejan a cargo de la casa. Elabora el presupuesto del hogar e indica los principales gastos y cuánto dinero se le asignará a cada uno, en los siguientes casos:
   a) Si el ingreso familiar es de 500 soles.
   b) Si el ingreso familiar es de 1,500 soles.
   c) Si el ingreso familiar es de 5,000 soles.

2. Basado en tu respuesta anterior, discute con tus compañeros los criterios que utilizaste para la elaboración del presupuesto. ¿Cambió el peso de los distintos componentes cuando varió el ingreso? ¿Por qué?

LA UTILIDAD COMO DETERMINANTE DEL CONSUMO

El concepto de utilidad

Como ya vimos, las posibilidades de consumo son limitadas y están reflejadas en las opciones que se encuentran a lo largo de la línea de presupuesto. Pero ¿por qué los consumidores eligen una determinada combinación de bienes y no otra de esa línea de presupuesto? Para responder a esta pregunta debemos primero introducir el concepto de **utilidad**.

La utilidad es la satisfacción subjetiva que se logra por el consumo de un bien o servicio. El nivel total de utilidad que un consumidor obtiene depende de cuánto consuma de dicho bien. Salvo casos excepcionales, los consumidores preferirán consumir más a menos bienes. Así, por ejemplo, cuanto más libros o discos puedas adquirir, mayor utilidad obtendrás.

La utilidad marginal

Cuando hablamos de **utilidad marginal** nos referimos al incremento en el nivel de utilidad que produce el consumo de una unidad adicional de un determinado bien.

Esto es como decir que la utilidad se va acumulando a medida que se consume un bien, unidad por unidad. Un ejemplo útil sería el siguiente: imagina que tienes mucha, pero mucha sed y empiezas a beber un poco de gaseosa helada. ¿Cuánta satisfacción obtendrás del primer trago? ¿Sentirás lo mismo en el primer trago que en el décimo?

Así como en este ejemplo, la mayoría de las veces ocurre que consumir una unidad adicional de un bien otorga cada vez menos satisfacción, porque vamos saciando nuestra necesidad con cada unidad que consumimos. Es decir, cada unidad adicional nos brinda utilidad, pero esta utilidad marginal va disminuyendo poco a poco.

Debido a esto, en Economía consideramos que la utilidad marginal es decreciente: cada sorbo de gaseosa helada aumenta nuestra satisfacción, pero cada vez el aumento es menor.

La maximización de la utilidad

La Economía asume que las personas y los hogares buscan el mayor beneficio posible, es decir, distribuyen su ingreso de la manera en que maximizan su utilidad. Esto podría parecer que la Economía considera que las personas sólo piensan en ellas mismas y en su propio beneficio. En realidad, el concepto de utilidad o beneficio para la Economía es más amplio que el sentido usual de estas palabras. Para un economista, una persona generosa obtiene utilidad cuando hace el bien a otras, por la satisfacción moral que ello le produce. Esta persona también se guía por el criterio de maximizar utilidad, solo que gracias a su calidad moral, ella obtiene utilidad al ayudar al prójimo, mientras que una persona más frívola sólo la logra consumiendo los últimos productos de moda.

El supuesto de que los consumidores maximizan su utilidad nos permitirá analizar qué opción escogen los consumidores de las posibilidades que les permite su presupuesto. Para ilustrar el concepto, imaginemos a una chica llamada Martina, quien tiene dos grandes pasiones: las revistas y los helados de fresa. Ella gasta 40 soles al mes. Las revistas cuestan S/. 2 y los helados de fresa S/. 1. Sus posibilidades de consumo son: 20 revistas, 40 helados o cualquiera de las combinaciones posibles en la línea de presupuesto. Como ya hemos señalado, la Economía supone que la utilidad marginal es decreciente, por lo que cada revista adicional generará un nivel cada vez menor de utilidad marginal, y lo mismo ocurrirá con los helados de fresa. Por ello, las diferentes combinaciones de los dos bienes proporcionarán distintos niveles de utilidad total a Martina, lo que dependerá de cuán rápido se canse ella de comer helados de fresa o de leer revistas.

Imaginemos ahora que Martina tiene una hermana llamada Natalia que recibe la misma propina y comparte su misma afición por las revistas y los helados de fresa. Sin embargo, mientras que Martina es muy golosa y prefiere gastar más en helados, Natalia prefiere las revistas.

En el gráfico 4.1 hemos señalado la línea de presupuesto de las dos, y las combinaciones de bienes que han elegido cada una de ellas en función de sus preferencias personales.

GRÁFICO 4.1

Rectas de presupuesto de Martina y Natalia.

Como puedes ver, la elección de Martina contiene muchos más helados que revistas, y viceversa. De esta manera, ambas están maximizando su utilidad. En este ejemplo puedes notar que debido al carácter subjetivo de la utilidad, consumidores diferentes elegirán opciones diferentes incluso cuando su ingreso y los bienes disponibles sean los mismos.

En los cursos más avanzados de microeconomía, la combinación de bienes que elige cada consumidor se obtiene de interceptar la línea de presupuesto con una curva que refleja las preferencias personales del consumidor y que se conoce con el nombre de curvas de indiferencia. Por el carácter introductorio de este texto escolar, no trabajaremos este concepto.

¿Qué hacen los consumidores frente a cambios en los precios relativos o el ingreso real?

La Economía considera que los consumidores son racionales y buscan siempre maximizar su utilidad. Por lo tanto, frente a cualquier cambio en las condiciones que enfrentan, modificarán lo que sea necesario para asegurarse que están maximizando su utilidad bajo las nuevas condiciones. Los consumidores velan por sus propios intereses, revisando sus decisiones para asegurarse de que éstas sean las que mayor satisfacción les brinden. Por ejemplo, imagina que eliges entre ir al cine o a tomar un helado. Cuando ves el listín de películas en el periódico, te das cuenta de que acaban de estrenar una película que tienes muchas ganas de ver, por lo que eliges ir al cine. Cuando llegas al cine, resulta que se han agotado las entradas y el resto de películas ya las has visto o no te interesan, y decides entonces ir a tomar el helado. Eso no es otra cosa que reaccionar frente a los cambios que enfrentas para maximizar tu utilidad.

De la misma manera, los consumidores modifican sus decisiones de consumo cuando se producen cambios en su ingreso real o en los precios relativos de los bienes, para cuidar sus intereses y maximizar su utilidad. Como vimos en el último ejemplo del tema anterior, si las variaciones que se dan no llegan a alterar el ingreso real o los precios relativos, entonces es como si nada hubiese cambiado, y los consumidores no tienen para qué variar las elecciones que ya habían realizado antes de los cambios. En ese ejemplo, recordarás, tanto el ingreso como todos los precios se duplicaban. Como todo aumentaba en la misma proporción, el ingreso real y los precios relativos seguían siendo los mismos y la línea de presupuesto se quedaba en su sitio original.

Cambios en el ingreso real

Cuando se da un cambio en el ingreso monetario y los precios no varían, entonces sí se producirá un cambio en el ingreso real. Cuando el ingreso real aumenta, el conjunto factible se expande, lo que quiere decir que más combinaciones de bienes y servicios estarán disponibles para el consumo. Si el ingreso real se reduce, se produce una contracción en el conjunto factible, por lo que algunas de las combinaciones que antes estaban disponibles ya no lo estarán. En ambos casos, los cambios motivarán una reacción de los consumidores.

El gráfico 4.2 muestra cómo reaccionan Martina y Natalia ante un aumento en su ingreso real. Así, si su ingreso aumenta de S/. 40 a S/. 50 y los precios no varían, Martina y Natalia podrán consumir más revistas y helados. En el gráfico vemos que Martina inicialmente consumía 30 helados y cinco revistas, mientras que Natalia compraba ocho helados y 16 revistas. ¿Qué pasa ahora que la capacidad

adquisitiva de Martina y Natalia aumenta? En el gráfico vemos que en esta nueva línea de presupuesto (L2) Martina pasa a consumir 36 helados y siete revistas y Natalia compra 12 helados y 19 revistas.

GRÁFICO 4.2

Efectos de un aumento en el ingreso real en el consumo de Martina y Natalia.

Habrás notado que en estos casos Martina y Natalia han mantenido más o menos la misma proporción de gasto en cada uno de los bienes ante diferentes niveles de ingreso. Ello se explica por dos factores. Primero, porque no cambiaron los precios relativos, es decir, un bien no se volvió relativamente más barato que el otro. Segundo, porque si bien Martina está bastante satisfecha con la cantidad de helados que compra -al igual que Natalia con el número de revistas-, todavía ellas no han llegado al nivel de hartazgo o saturación en relación a esos bienes. Si Martina ya no quisiese comprar ni un helado más, porque ya se saturó, cada sol adicional que reciba lo gastará en revistas, aunque en principio ella prefiera los helados a las revistas. Y lo mismo sucedería con Natalia.

Cambios en los precios relativos

Como vimos también en el tema anterior, cuando sólo cambia el precio de un bien, se alteran los precios relativos. Además, se afecta el ingreso real, porque la capacidad adquisitiva se ve afectada por esa variación de precios. Una consecuencia usual de este cambio es que que los consumidores sustituyan el consumo del bien que se encarece relativamente por el consumo del bien que se abarata relativamente.

Los cambios en las combinaciones elegidas por Martina y Natalia pueden verse en el gráfico, donde suponemos que los precios se han invertido: las revistas han pasado de costar S/. 2 a S/. 1 y los helados de S/. 1 a S/. 2.

GRÁFICO 4.3

Efecto de un cambio en los precios sobre las decisiones de Natalia y Martina.

El cambio en los precios ha hecho que Martina, a quien le gustan mucho los helados, prefiera una combinación que contenga menos helados y más revistas. En primer lugar, ello se debe a que la combinación anteriormente elegida está fuera del conjunto factible, puesto que le costaría S/. 65 y ella sólo tiene S/. 40. Debido a esto, Martina se ve forzada a consumir menos helados. En segundo lugar, aunque Martina sigue prefiriendo los helados a las revistas, éstas ahora son mucho más baratas relativamente. No está demás sacrificar un poquito en el consumo de helados a cambio de comprar más revistas, las cuales están baratísimas.

Natalia, en cambio, ha tenido suerte, ya que ha bajado el precio del bien que más le gusta. Ahora, puede consumir más, porque la combinación que había elegido sólo cuesta S/. 32 y ella tiene S/. 40. Y ahora que los helados están mucho más caros en relación a las revistas, es probable que ella gaste una mayor parte de los S/. 8 restantes en revistas que en helados.

Cuando varían los precios relativos, los consumidores tienden la mayoría de las veces a comprar más del bien que se ha vuelto relativamente más barato. Ello no es siempre así, pues depende del tipo de bien. ¿Le echarías más sal a tu plato de comida si la sal se vuelve baratísima?

IDEAS PRINCIPALES

- La utilidad subjetiva de los consumidores es lo que determina por qué ellos prefieren gastar su ingreso monetario en una determinada combinación de bienes y no en otra.

- Normalmente, cada unidad adicional que consumimos de un bien, nos brinda utilidad. La utilidad marginal que genera cada unidad adicional, sin embargo, tiende a disminuir. Como cuando tomamos una gaseosa helada y tenemos mucha sed, el décimo sorbo de gaseosa nos da menos utilidad que el primero. Puede llegar el momento en que estemos totalmente satisfechos y consumir una unidad adicional ya no agregue nada a la utilidad total (la utilidad marginal sea igual a cero).

- El consumidor busca siempre maximizar su utilidad, es decir, obtener el mayor beneficio subjetivo posible al elegir una determinada combinación de bienes y servicios.

- Cuando cambia el ingreso real y se mantienen los precios relativos, los consumidores eligen una nueva combinación de bienes. La elección tiende a mantener constantes las proporciones de cada bien en el gasto, si es que no se ha llegado a niveles de saturación en el consumo de esos bienes.

- Cuando cambian los precios relativos, los consumidores deben elegir una nueva combinación. Muchas veces se consume más del bien que se ha abaratado relativamente.

Hum, me tomaría mil helados...

Es probable que alguna vez hayas empleado esta expresión, luego de saborear un delicioso helado o al pasar frente a una heladería. Pero ¿realmente podrías consumir esa cantidad? Lo más probable es que al tercer o cuarto helado estarías satisfecho. Y si a pesar de ello siguieras consumiéndolos, terminarías hastiándote y jurando no probar más helados en tu vida.

Ahora, imagina que pudieses negociar el precio de cada nuevo helado que consumes. ¿Pagarías lo mismo por el primero que por el quinto? ¿Llegaría un punto en el que no querrías pagar absolutamente nada por un helado más? Incluso es posible que no lo aceptases "ni regalado", o que quisieses que te paguen algo por comértelo. ¿No es verdad?

Como ves, el beneficio que obtienes por consumir un helado más empieza a disminuir a partir de cierto punto. Por eso, decimos que la utilidad marginal es decreciente. ¿A partir de qué helado tu utilidad marginal decrece? ¿Cuándo se vuelve cero, es decir, en qué número de helado ya no estarías dispuesto a pagar ni un centavo por él? ¿Cuándo se vuelve negativa, es decir, en qué número de helado te tendrían que pagar para que te lo tomaras?

ACTIVIDADES SUGERIDAS

1. Imagina que te has ganado 100 soles en una rifa. Responde:

   –¿Qué harías con ese dinero?

   –¿De qué manera está presente el concepto de utilidad en tu decisión?

2. Comparte el porqué de tu elección con tus compañeros y discutan sobre lo siguiente:

   –¿Por qué las elecciones de cada uno son diferentes? ¿Qué característica del concepto de utilidad está presente en este hecho?

3. Recuerda el ejemplo inicial de Martina y Natalia e imagina qué harías tú si estuvieras en su situación.

   –¿En qué preferirías gastar tu dinero? ¿En helados, en revistas?

   –¿Cuál sería para ti la combinación perfecta? ¿Cuántos helados y cuántas revistas?

   –¿Qué harías si el ingreso sube a S/. 70? ¿Seguirías gastando la misma proporción de tu ingreso en helados?

LA DEMANDA

Demanda y cantidad demandada

Las decisiones que toman los consumidores respecto de cuánto consumir de un determinado bien se manifiestan en el mercado a través de la **demanda,** que, como recordarás de la primera unidad, es la relación que existe entre la cantidad demandada y el precio de un bien o servicio.

Otra manera de decir lo mismo es que la demanda nos dice cuántas unidades requerirán los consumidores (la cantidad demandada) de un determinado producto para cada uno de los precios que ese producto puede tener.

Para ilustrar mejor el concepto de demanda, imaginemos a una señora llamada Juanita, a quien le entregamos una lista de distintos precios posibles de un paquete de galletas y le pedimos que indicara cuántos paquetes estaría dispuesta a comprar en cada caso. He aquí su respuesta:

TABLA 5.1

Precio	Cantidad demandada
S/. 0.20	4
0.30	2
0.50	1
1.00	0

Si construimos una lista suficientemente larga de las cantidades que Juanita estaría dispuesta a comprar, habremos estimado la **demanda** de Juanita por galletas, la cual representamos en el siguiente gráfico, llamado **curva de demanda**.

Existe otra forma de interpretar la curva de demanda: la curva de demanda nos dice el máximo precio que un consumidor estaría dispuesto a pagar si sólo existiese una determinada cantidad de ese bien en el mercado. En la tabla 5.1, ello quiere decir que Juanita estaría dispuesta a pagar hasta S/. 0.20 si compra cuatro paquetes de galleta, pero podría pagar hasta S/.0.50 si sólo hubiese un paquete en el mercado.

GRÁFICO 5.1

Otro punto a resaltar en el gráfico 5.1 es que la demanda por galletas de Juanita es la línea completa, en tanto que las cantidades demandadas son cada uno de los múltiples puntos que están en ella. Como sabes de tus cursos de matemáticas, estos puntos se conocen como "pares ordenados", donde la coordenada horizontal indica la cantidad demandada y la coordinada vertical, el precio al que esa cantidad demandada corresponde.

La ley de la demanda

Ya sabes que la cantidad demandada está determinada por el precio del bien, aunque también puede depender de otros factores, como la moda y el nivel de ingresos de la persona. Para estudiar la relación entre la cantidad demandada y el precio, vamos a suponer que todos los demás factores que influyen en las decisiones de consumo de la gente se mantienen constantes. La pregunta básica que la ley de la demanda busca responder es: ¿cómo cambia la cantidad demandada de un bien al variar el precio de ese bien?

Como tú ya sabes de la unidad anterior, la ley de la demandada respuesta a esta pregunta de la sigiuiente manera:

Manteniendo los demás factores constantes, cuanto mayor es el precio de un bien, menor es la cantidad demandada. Análogamente, cuanto menor es el precio de un bien, mayor es la cantidad demandada de ese bien.

Repasemos por qué ocurre esto. Simplemente porque cada bien, aunque sea muy especial, casi siempre puede ser reemplazado por otro bien. Al subir el precio de un bien, la gente compra más cualquier otro bien que lo pueda sustituir, y eso hace disminuir la cantidad demandada.

El excedente del consumidor

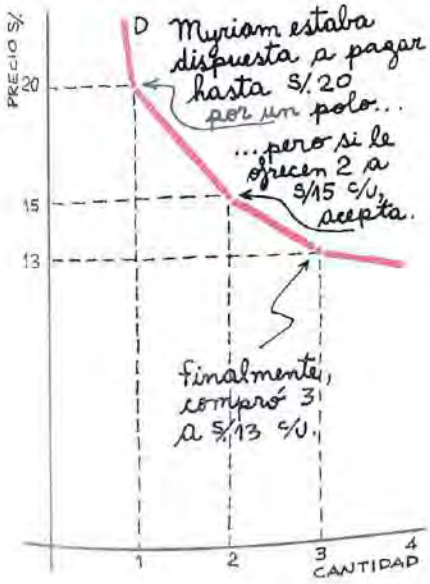
Como ya hemos dicho, una **curva de demanda**, como la que te hemos presentado en el gráfico 5.1, puede interpretarse como la máxima disposición a pagar por cada unidad disponible de un determinado bien. Es a partir de esta información que podemos explicar el concepto de **excedente del consumidor**.

El excedente del consumidor es la diferencia a favor del consumidor que existe entre máximo precio que un consumidor estaría dispuesto a pagar y el precio que efectivamente paga por una determinada cantidad de un bien.

Imaginemos, por ejemplo, a una chica llamada Myriam que sale de compras con la intención de adquirir un polo a un precio no mayor de S/. 20. Al llegar a una tienda, se encuentra con una gran oferta: dos polos por S/. 30 y tres polos por S/. 40. Entusiasmada, Myriam compra tres polos. ¿Por qué si inicialmente pensaba comprar un sólo polo, terminó comprando tres?

La respuesta la podemos encontrar en la curva de demanda de Myriam, mostrada a continuación:

GRÁFICO 5.2



Como ves, Myriam estaba dispuesta a pagar S/. 20 como máximo por un polo. Por otro lado, si le ofrecieran dos polos, ella sólo pagaría S/. 15 por ca-da uno. Finalmente, para que ella compre tres polos se requeriría que el precio bajara a S/. 13, más o menos.

Cuando Myriam compró los tres polos por S/. 40, realmente consiguió una "ganga". No olvidemos que ella estaba dispuesta a pagar hasta S/. 20 por el primer polo y hasta S/. 15 por el segundo. Como le han vendido los tres polos a S/. 13 cada uno, podemos decir que salió ganando S/. 7 en el primero y S/. 2 en el segundo. Es decir, ha logrado un **excedente del consumidor** de S/. 9, que equivale a la diferencia entre lo que pensaba pagar por el primer y el segundo polo y lo que terminó pagando efectivamente.

Demanda individual y demanda del mercado

Para cada bien o servicio, se debe distinguir entre la demanda individual y la demanda del mercado. La demanda individual refleja el comportamiento de un individuo o unidad consumidora en particular, mientras que la demanda del mercado refleja las preferencias del conjunto de los individuos o unidades consumidoras respecto a un determinado bien o servicio. La demanda del mercado se obtiene de agregar para cada precio las cantidades requeridas que cada una de las unidades consumidoras demandaría.

Recordarás que en la primera unidad vimos que el mercado hace que bienes similares tengan precios similares. ¿Cómo es que entonces la demanda puede reflejar la relación entre diferentes cantidades demandadas y precios, cuando en el mercado sólo se registra un precio? La curva de demanda señala una relación hipotética entre cantidades y precios. Es decir, la curva de demanda nos señala que si el precio sube a tanto, la cantidad demandada bajará a tanto, y viceversa. Como una bola de cristal, nos dice qué es lo que ocurrirá con la cantidad demandada si es que el precio sube o baja, no lo que ocurre en un determinado momento. En cada momento, el mercado registrará sólo un único punto de la curva de demanda, que es la cantidad demandada al precio que rige en el mercado. Como supondrás, no es fácil estimar curvas de demanda, pero ello es posible a través de la **investigación de mercado** y el uso de **la econometría.**

La demanda de mercado depende de las mismas variables que las demandas individuales, más una variable adicional: el tamaño y características de la población.

La ley de la demanda también se aplica en el caso de la demanda de mercado. Así, por ejemplo, si sube el precio del pan en Lima Metropolitana, es de esperar que los habitantes de esta ciudad consuman menos pan.

Es importante señalar que en general cuando hablamos de demanda por un bien o servicio nos estamos refiriendo a la demanda del mercado y no a la demanda individual.

Factores determinantes de la demanda de mercado

La demanda por un bien o servicio depende de diversos factores además de su precio. Los más importantes son **el precio de otros bienes, los ingresos, los gustos** y **la población**. Si se producen cambios en estos factores, variará la relación entre la cantidad demandada y el precio de un bien para cada precio posible. Es decir, la curva de demanda se desplazará, reflejando la nueva relación existente entre cantidad demandada y precio.

1. El precio de otros bienes

La cantidad de un bien que los consumidores planean comprar depende también de los precios de otros bienes. Su efecto varía si éstos son **sustitutos** o **complementos** del bien original.

Un sustituto es un bien que se puede utilizar en lugar de otro. Un ejemplo es el de las entradas de cine que tienen como sustitutos el alquiler de videos. Si el precio del alquiler de videos aumenta, la gente preferirá ir más al cine. Eso hace que aumente la cantidad demandada de entradas al cine, sin que se altere el precio de estas entradas. En este caso, la curva de demanda se desplaza hacia la derecha de su estado original, porque para cualquier precio que hayan tenido las entradas de cine, ahora se demandará más entradas debido al aumento en el precio de los alquileres de video.

Un complemento es un bien que es usado junto con otro. Por ejemplo, la mantequilla es complemento del pan. Si el precio del pan se duplica, menos gente comprará pan y, en consecuencia, menos gente necesitará mantequilla. Entonces, un alza en el precio del pan implica una reducción de la cantidad demandada de mantequilla. En este caso, la curva de demanda se desplaza hacia la izquierda para reflejar que para cada precio posible, ahora se demanda menos mantequilla debido al alza en el precio del pan.

2. Ingresos (renta)

Ya habíamos visto que el nivel de ingresos también influye en la demanda. Si el nivel de ingresos de las personas aumenta, éstas normalmente demandarán más bienes. A los bienes cuya demanda crece al aumentar el nivel de ingresos se les conoce como **bienes normales**. En el caso de bienes normales, un aumento en el ingreso hace que la curva se desplace hacia la derecha, pues para cada precio ahora se demanda una mayor cantidad.

Sin embargo, existen algunos bienes cuyo consumo no aumenta necesariamente si aumenta el ingreso, y puede ocurrir inclusive que la demanda disminuya. Por ejemplo: muchas familias de bajos ingresos consumen té en el desayuno; si su ingreso se incrementa suficientemente, puede que varias de ellas empiecen a sustituirlo por leche, que es más nutritiva, pero también más cara. A estos bienes se les conoce como **bienes inferiores**. En el caso poco frecuente de los bienes llamados inferiores, un aumento en el ingreso hace que la curva de demanda se desplace hacia la izquierda, pues para cada precio ahora se demanda una menor cantidad.

3. Gustos

La demanda depende fuertemente de los gustos, preferencias y actitudes de los consumidores. Si se producen cambios en los gustos, ello también afectará la curva de demanda. ¿Te animas a pensar en algún ejemplo?

4. Población

La demanda del mercado también depende del tamaño de la población y de sus características. Resulta obvio que el tamaño de la población afectará la curva de demanda, pues a más población, mayor cantidad demandada, y viceversa. Pero, además, cada población tiene características particulares que afectan las curvas de demanda. Por ejemplo, la proporción de jóvenes en la población americana es mayor que en la de Europa. Por este motivo, la demanda por servicios a la tercera edad es mayor en Europa que en América, y la de discos compactos mayor en Estados Unidos.

IDEAS PRINCIPALES

- El concepto de cantidad demandada sólo tiene sentido si está relacionado con el precio del bien. Esta relación entre cantidad demandada y precio se conoce como en la demanda. La ley de la demanda señala que si se mantienen los demás factores constantes, cuanto mayor sea el precio de un bien, menor será la cantidad demandada.

- Es posible graficar la demanda a través de una curva descendente de derecha a izquierda. Las cantidades demandadas se expresan en el eje horizontal y el precio del bien en el eje vertical. Esta curva de demanda también puede interpretarse como la máxima disposición a pagar si sólo existiese en el mercado determinada cantidad de un bien.

- La demanda de mercado es la que representa al conjunto de los consumidores, y se puede calcular sumando las demandas individuales.

- La demanda o la relación entre el precio y la cantidad de un bien depende de varios factores. Los más importantes son el precio de otros bienes, el ingreso de los consumidores, los gustos y preferencias de los hogares y el tamaño y características de la población.

Los ingresos de las familias limeñas

De acuerdo a una encuesta realizada por APOYO Opinión y Mercado S.A. en junio de 1996, la población de Lima Metropolitana se puede clasificar en cuatro niveles socioeconómicos, subdividiéndose cada uno en dos grupos. Las características predominantes de estos niveles son:

Niveles	A	B	C	D
Porcentaje de hogares en Lima Metropolitana	4.2	19.3	36.6	39.9
Años promedio de estudio del jefe de hogar	16.7	16.0	12.1	8.3
Colegio de los hijos	P	P/E	E/P	E
Ingreso mensual promedio aproximado (US$)	4,000	1,000	440	220
Porcentaje de hogares con:				
Automóvil particular	94	56	9	4
Refrigeradora	100	99	85	37
Televisor con control remoto	100	81	49	18
Teléfono	100	84	37	7

P: privado; E: estatal; P/E: mayoría privado, pero algunos estatal; E/P: mayoría estatal, pero algunos privado.

ACTIVIDADES SUGERIDAS

1. Basándote en lo que has aprendido sobre los factores determinantes de la demanda, explica qué pasaría con la demanda por café ante los siguientes cambios:

   a) Un aumento en el precio del té.
   b) Un aumento en el precio del azúcar.
   c) Una reducción en los salarios.
   d) La aparición de un café instatáneo descafeinado.

2. Imagina que después de mucho ahorrar decides comprarte un nuevo equipo de sonido muy moderno. Recuerda lo que aprendiste sobre bienes complementarios y responde las siguientes preguntas.

   –¿Qué nuevas necesidades de consumo te genera esta adquisición? ¿Qué bienes son complementarios a un equipo de sonido?

   –¿De qué modo la complementariedad afectará tu gasto mensual? ¿Por qué es importante tener en cuenta la complementariedad entre dos bienes a la hora de adquirir un producto?

EL COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA

La elasticidad de la demanda

Como ya hemos visto, la cantidad que el público demanda de un bien depende de muchos factores. En primer lugar, depende del precio del bien, pero también se ve afectado por el precio de otros bienes, el nivel de ingresos, cambios en los gustos y preferencias de los consumidores, el tamaño, características de la población. Como en el cuerpo humano, en la economía todo está interconectado, y basta que algo suceda para que se desencadene un conjunto de reacciones que afectarán la situación final.

Así, por ejemplo, la cantidad de entradas al cine que se demanda depende del precio de las mismas, del ingreso de las familias, de cuánto cobran las tiendas que alquilan videos, de qué películas se estrenen, de si es verano o invierno, de si se pone de moda montar patines en vez de ir al cine, y de muchas otras cosas más. Si tú fueras dueño de un cine, te gustaría saber no sólo qué factores pueden afectar tus ventas, sino cuánto te pueden afectar. Para ello es que se tiene el concepto de elasticidad de demanda.

La elasticidad de demanda es una medida del grado de sensibilidad que muestra la cantidad requerida de un bien ante el cambio en alguno de los factores que la determinan: el precio, el ingreso. La elasticidad señala cuánto cambiará la cantidad demandada frente a una variación de cualquiera de estos factores. Si la elasticidad es alta, entonces la cantidad demandada reaccionará mucho como consecuencia del cambio en uno de estos factores. Si es baja, reaccionará poco.

El hecho de que se haya escogido para este concepto la palabra elasticidad nos ayuda a recordarlo fácilmente. De la misma manera que una pelota rebota más cuanto más elástica sea, la cantidad demandada reacciona más cuanto más elástica sea la demanda. Cuando tengas que recordar este concepto, imagina que te dan dos pelotas, una de trapo y otra de jebe, y piensa en cuánto bote tiene cada una.

Elasticidad precio de la demanda

La **elasticidad precio** mide cuánto cambia la cantidad demandada frente a un cambio en el precio del mismo bien. Ambos cambios se expresan en porcentajes.

Para un productor es muy importante conocer la elasticidad precio de su producto, porque le permitirá anticipar cómo reaccionarán sus consumidores frente a un cambio en el precio.

Es posible calcular la elasticidad precio de la demanda aplicando la siguiente fórmula general:

$$E_p = -\frac{\text{Cambio (\%) en la cantidad demandada}}{\text{Cambio (\%) en el precio}}$$

Supongamos que queremos conocer la elasticidad precio de las fresas en Lima. Gracias a un trabajo de investigación previo sabemos que cuando el precio de esta fruta subió en 20% y los demás factores se mantuvieron constantes, la cantidad demandada disminuyó en 10%. Si aplicamos esos datos en la fórmula de elasticidad precio, tendremos el siguiente resultado:

$$-(-10\%) / 20\% = \mathbf{0.5}$$

Esto quiere decir que la cantidad demandada de fresas disminuirá en un porcentaje que es la mitad del aumento de su precio, medido en términos porcentuales.

Demandas elásticas e inelásticas

Se dice que la demanda es inelástica cuando frente a una variación en el precio la cantidad demandada varía menos que el precio, estando ambas variaciones expresadas como cambios porcentuales. Ello equivale a decir que cuando la fórmula de la elasticidad precio da un valor entre cero y uno, la demanda se considera inelástica. Este es justamente el caso del ejemplo que vimos de las fresas, y significa que la cantidad demandada cambia relativamente poco cuando hay una variación en el precio.

Se dice que la demanda es elástica cuando frente a una variación en el precio la cantidad demandada cambia más que el precio, estando ambas variaciones expresadas como cambios porcentuales. Ello equivale a decir que cuando la fórmula de elasticidad precio resulta mayor que uno, la demanda se considera elástica. Lo que implica que la cantidad requerida se ve profundamente afectada por una variación en precio.

También puede ser posible que frente a una variación en el precio, el cambio porcentual en la cantidad demandada resultante sea igual al cambio porcentual que se dio en el precio. Ello equivale a que la fórmula de elasticidad precio sea igual a uno. En estos casos, se habla de elasticidad unitaria.

Puedes apreciar ejemplos de los distintos tipos de elasticidades en la tabla que aparece a continuación. ¿Puedes pensar en razones por las cuales esos bienes pueden corresponder a esas elasticidades? ¿En qué condiciones o supuestos ello resulta así?

TABLA 6.1

E_p	Tipo de elasticidad	Ejemplos
Entre 0 y 1	muy inelástica	sal
Entre 0 y 1	inelástica	aceite
Igual a 1	unitaria	
Mayor que 1	elástica	entradas al cine
Mayor que 1	muy elástica	perfumes importados

¿Qué hace que la demanda sea elástica o inelástica?

La elasticidad de la demanda depende de una serie de factores que vamos a analizar por separado.

a) **La posibilidad de sustitución.** Por ejemplo, la sal es un producto que tiene una demanda muy inelástica, ya que no cuenta con ningún sustituto cercano que pueda reemplazarlo. La gasolina es otro bien que tiene demanda inelástica, porque tiene pocos sustitutos. En general, cualquier bien cuyo consumo sea más o menos fijo y no se vea tan afectado por su precio tiene una demanda inelástica.

Al analizar las posibilidades de sustitución de un bien, tenemos que hacerlo con cuidado. Por ejemplo, si pensamos en la harina de pescado, podríamos creer que no existen muchos sustitutos, y que su demanda podría ser inelástica. Pero la verdad es que la harina de pescado sirve para la alimentación de animales, y puede ser sustituida por otros alimentos balanceados, como la harina de soya. Los compradores de harina de pescado sí responden a variaciones en los precios. Al medir las posibilidades de sustitución, como en muchas otras cosas, tenemos que ponernos en los zapatos de los consumidores.

b) **La proporción del ingreso gastado en un bien.** Por lo general, cuanto mayor es la proporción del ingreso que se gasta en un bien, mayor es la elasticidad de la demanda de este bien. Ello se debe a que normalmente los consumidores reaccionarán más frente a una variación en el precio de un producto si se trata de un producto que pesa mucho en su canasta de consumo, pero no le darán tanta importancia si lo que gastan en ese producto es relativamente muy poco.

Veamos, por ejemplo, el caso de la demanda por chompas y por jabón. Si el precio de las chompas y de los jabones sube en 100% cada uno, es probable que la cantidad demandada de chompas se reduzca más que la de jabones.

La razón de esto es que la compra de chompas toma una mayor proporción del gasto familiar que los jabones, por lo que es de esperar que las familias reaccionen más en el caso de las chompas.

La demanda por autos es elástica, pues un aumento en el precio de este producto reduce significativamente la cantidad requerida.

c) **Tiempo.** Finalmente, la elasticidad de la demanda depende también de la cantidad de tiempo que transcurre desde el cambio de precio. En general, mientras más tiempo transcurra, mayor es la elasticidad de la demanda. La razón de esto es que aumentan las posibilidades de sustituir el producto. Mientras más tiempo pase, mayor va a ser la capacidad de los consumidores de conseguir o de los productores de desarrollar bienes que sean sustitutos del bien cuyo precio ha aumentado.

Cuando el precio de un bien sube repentinamente, es posible que el consumidor no tenga otra alternativa que seguir comprando el producto al precio más caro. Pero a medida que pase el tiempo, el consumidor encontrará otras opciones o las empresas desarrollarán nuevos productos sustitutos del bien cuyo precio ha aumentado. Por ello se dice que existe una **curva de demanda en el corto plazo** y otra **en el largo plazo**. La curva de demanda del corto plazo describe una respuesta inicial de los consumidores al cambio en el precio de un bien. La curva de demanda del largo plazo describe la respuesta de los consumidores a un cambio en el precio después de que todos estos cambios de más largo plazo han tenido lugar. Como podemos suponer, la demanda del largo plazo es más elástica que la del corto plazo.

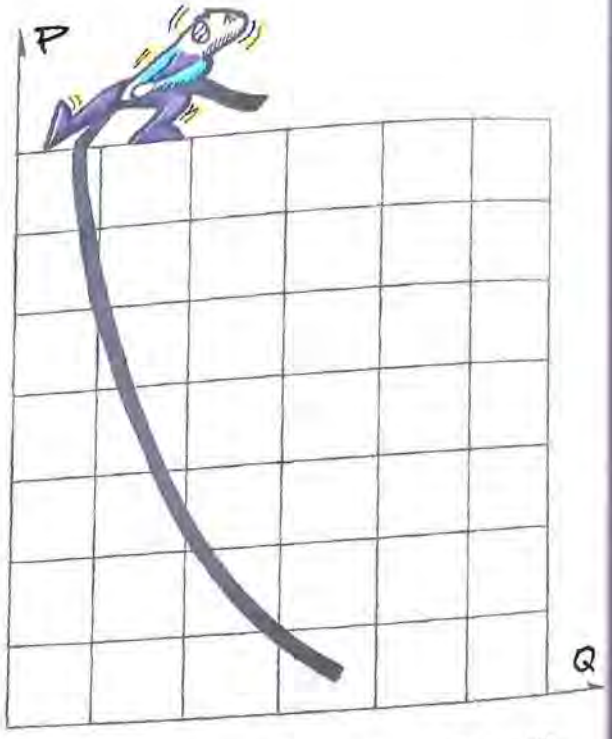
Otras elasticidades de la demanda

Normalmente cuando hablamos de elasticidad de la demanda nos referimos a la elasticidad precio. Pero, como mencionamos al inicio de este tema, la cantidad demandada de cualquier bien o servicio resulta afectada también por otros factores. Algunos de estos factores son el ingreso de las familias y los precios de otros bienes, sean éstos complementos o sustitutos del bien original.

Para cada uno de estos factores, también se puede calcular la elasticidad de la demanda, porque, volviendo al ejemplo de las entradas al cine, si tú tuvieras un cine te gustaría saber no sólo que el ingreso de las familias o el precio del alquiler de videos va a afectar tus ventas, sino cuánto las va a afectar.

- **Elasticidad ingreso. La elasticidad ingreso de un bien** mide la variación porcentual en la cantidad demandada ante un cambio porcentual en el ingreso de las familias. La fórmula es parecida a la de elasticidad precio, pero en el denominador va el cambio porcentual en el ingreso y no se coloca un signo menos al inicio.

- **Elasticidad cruzada de la demanda.** La elasticidad cruzada de la demanda mide la variación porcentual de la cantidad demandada ante un cambio porcentual en el precio de otro bien. Como sabemos, estos bienes pueden ser sustitutos o complementarios, y ello hará variar el efecto sobre la cantidad demandada del bien original. La fórmula es similar a la anterior, pero en el denominador va el cambio porcentual en el precio del otro bien. Al igual que en el caso de la elasticidad ingreso, no se coloca un signo menos al inicio.



La forma de las curvas de demanda varía de acuerdo a su elasticidad. Cuanto más vertical es una curva más inelástica es la demanda.

La estacionalidad de la demanda

La demanda de los diferentes bienes y servicios normalmente varía según la época del año. Así, por ejemplo, durante el verano la cantidad demandada de helados aumenta, señalando que la curva de demanda se ha desplazado hacia la derecha en relación a donde estaba en invierno.

Las fiestas navideñas, por otro lado, se caracterizan por un incremento en las cantidades demandas de muchísimos bienes. A este fenómeno se le conoce como **estacionalidad**.

IDEAS PRINCIPALES

- La elasticidad precio de la demanda mide el grado de respuesta de los consumidores frente a un cambio en el precio de un bien o servicio. Lo mismo hacen la elasticidad ingreso de la demanda y la elasticidad cruzada de la demanda.

- La elasticidad de la demanda, cualquiera sea ésta (precio, ingreso o cruzada), es siempre igual a la variación porcentual que se produce en la cantidad demandada dividida entre el cambio porcentual en la variable que generó dicha variación en la cantidad demandada (precio, ingreso o precio de otros bienes). La fórmula de la elasticidad precio tiene un signo menos adelante.

- De acuerdo a la sensibilidad que muestra la cantidad demandada frente a un cambio en estos factores, la demanda se clasifica como elástica, inelástica o de elasticidad unitaria.

- Cuando se hace referencia a la elasticidad de la demanda, sin especificar cuál elasticidad, se sobreentiende que se trata de la elasticidad precio, pues normalmente el factor que más influye en la cantidad demandada de un bien es su propio precio.

Cuán elástico eres...

Supongamos que recibes una cantidad fija de dinero al mes y que la gastas toda en cuatro productos: cassettes de tu música favorita, pasajes en ómnibus, sandwiches de pollo y empanadas de carne. De ser así, ¿cuán elástica es tu demanda por estos bienes? Al hacerte esta pregunta no nos referimos a cuáles son tus habilidades gimnásticas. Lo que queremos saber es cuánto variaría la cantidad que demandas de estos bienes y servicios si sus precios cambiaran.

¿Dejarías de viajar en combi si el pasaje subiese a más del doble? Si el sandwich de pollo costase 10 por ciento más, ¿preferirías consumir empanadas de carne? Si el precio de un *cassette* de música subiese tanto que tendrías que dejar de comprar sandwiches de pollo para comprar el *cassette:* ¿todavía lo comprarías? Si el precio de los *cassettes* bajara a la mitad, ¿comprarías el doble? Todo ello te dirá cuán elástica es tu demanda por estos bienes.

- La elasticidad de la demanda depende de factores como las posibilidades de sustitución que tiene el consumidor, la proporción del ingreso gastado en el bien y el tiempo disponible para que el mercado reaccione.

ACTIVIDADES SUGERIDAS

1. Imagina que eres un productor de café. Responde:

   –¿En qué te beneficiaría conocer la elasticidad de la demanda de tu producto?

2. A continuación te presentamos una serie de demandas agrupadas en pares. Indica cuál es la más elástica de cada par.

   a) Chocolates y medicinas b) Pan y carne de res c) Gasolina y perfume

Responde:

   –¿Puedes explicar tu elección en cada caso? ¿Por qué crees que esas demandas son más elásticas?

3. Indica en qué meses del año la demanda por los siguientes bienes aumenta:

   a) Turrones de Doña Pepa b) Helados c) Chompas
   d) Útiles escolares e) Flores f) Juguetes

Responde:

   –¿Qué fenómeno explica el aumento en la demanda por estos bienes?

   –¿Estos cambios ocurren para todos los bienes? ¿Qué tipo de bienes tienen una demanda más estable?

LA EMPRESA Y LA PRODUCCIÓN

La empresa

Una **empresa** es toda entidad que a partir de decisiones relativamente autónomas combina y organiza los factores de producción. Su objetivo es elaborar los bienes o servicios que los consumidores demandan para obtener una ganancia.

En el desarrollo de su actividad productiva, las empresas toman decisiones económicas tales como qué y cuánto producir, qué técnicas utilizar, cómo organizar el manejo de la empresa o cuánto de cada factor de producción emplear. Todas estas decisiones están basadas en un factor productivo que hemos destacado anteriormente por su importancia: el conocimiento. Su adecuada aplicación puede ser la diferencia entre el éxito y el fracaso empresarial.

Las utilidades de las empresas

Seguramente has oído mencionar los términos ingresos, costos, utilidades y pérdidas. Pero ¿sabes realmente qué significan? Por **ingresos** nos referimos al dinero que cobran las empresas (en efectivo, cheques, pagarés) por la venta de los bienes o servicios que producen.

Los **costos** son todos los pagos que las empresas hacen por los factores de producción e insumos que utilizan en la producción. Las **utilidades** son la diferencia a favor entre los ingresos de una empresa y sus costos, es decir, los beneficios que la empresa obtiene después de deducir todos sus gastos. Si los costos exceden los ingresos, entonces lo que tienen no son utilidades sino **pérdidas.** Las utilidades son la retribución al riesgo asumido por los empresarios y a su capacidad para sacar una empresa adelante, pues antes de iniciar un negocio no puede saberse si se obtendrá utilidades o pérdidas.

$$Utilidades = \Sigma\ Ingresos - \Sigma\ Costos$$

El objetivo de las empresas es **maximizar las utilidades**. Es necesario recalcar que este objetivo debe inscribirse dentro de una visión de largo plazo. Por ejemplo, si miramos sólo un año, podemos pensar que la forma de generar utilidades es reducir todos los costos al mínimo posible. Pero ello puede afectar la calidad de los productos, y hacer que nuestros consumidores pasen a comprar un producto de la competencia. Así, por obtener utilidades el primer año, perderíamos el negocio en el largo plazo.

Las empresas combinan los recursos para satisfacer las demandas de los consumidores.

El corto y el largo plazo en las empresas

Usualmente, las nociones de corto y largo plazo son entendidas como períodos determinados de tiempo. Esta vez, las vamos a emplear en un sentido algo diferente.

Si tú fueras dueño de una empresa te verías en la necesidad de reaccionar rápidamente ante los cambios en la demanda por tus productos. ¿Qué tipo de ajustes realizarías ante cambios en la demanda y cuánto tardarías en realizarlos? Haremos uso de la distinción entre **corto** y **largo plazo** para responder a esta pregunta.

El corto plazo

Imagina lo siguiente: una persona va a salir de viaje de negocios en dos semanas y quiere comprarte un lote de 2,000 carteras de cuero. En este momento, tu capacidad de producción es de 350 carteras semanales, trabajando a un solo turno, por lo que en dos semanas sólo puedes producir 700

carteras. Si consigues más máquinas podrías cumplir con el pedido. Sin embargo, haciendo cálculos, descubres que es imposible conseguir las máquinas necesarias antes de tres semanas. Decides entonces que la solución es incrementar el número de turnos de uno a tres para así triplicar tu producción y ofrecer hasta 2,100 carteras. Haces los arreglos de un día para otro y asumes el compromiso con el cliente.

Para la teoría económica, ésta es una decisión de **corto plazo**. Las dos semanas que tienes para entregar la mercadería están dentro del corto plazo, porque hay algunos factores (las máquinas) que no pueden alterarse en ese lapso de tiempo. A los factores cuya cantidad puede ser variada en el corto plazo se les conoce como **factores variables** y a los factores cuya cantidad no puede ser variada en el corto plazo se les conoce como **factores fijos**.

Así, para la Economía el corto plazo es un período de tiempo en el que la utilización de algunos factores de producción es fija y la utilización de otros factores de producción es variable. En nuestro ejemplo, la utilización de máquinas es fija porque no puede ser modificada, pero el factor trabajo es variable, ya que has podido organizar nuevos turnos.

El factor trabajo es variable, pues, salvo que existan leyes contrarias, puede adecuarse su uso al volumen de producción.

El largo plazo

Imagina ahora que tu cliente regresa de su viaje muy contento porque vendió todas las carteras que produjiste. Ante esto, te pide que lo proveas de la misma cantidad semanal de carteras, al menos por los próximos seis meses: ¡un excelente negocio! Ahora que te estás comprometiendo a producir una cantidad grande por un período prolongado de tiempo, ya puedes conseguir más máquinas.

En este caso, los seis meses ya forman parte del **largo plazo** para ti, porque puedes incrementar tu producción utilizando más trabajadores o más máquinas. Así pues, para las empresas, el largo plazo es un período de tiempo en que la utilización de todos los factores puede ser variada para adecuarse a los volúmenes de producción. Algo que debes tener en cuenta es que si tuvieras que esperar más de seis meses para conseguir las máquinas aún estarías en el corto plazo.

El corto plazo y el largo plazo pueden variar de una empresa a otra. Para una empresa que produce electricidad, por ejemplo, adaptarse puede implicar construir una nueva central hidroeléctrica lo que toma varios años. Una pequeña empresa de confecciones, en cambio, puede en pocas semanas variar todos sus factores de producción. Ahora que sabes la diferencia conceptual que la Economía hace entre el corto y el largo plazo, debes saber también que muchas veces por simplificar se hace referencia al corto plazo como períodos de no más de un año; al mediano plazo, entre uno y cinco años, y largo plazo, para períodos de cinco años o más.

La empresa y la eficiencia

La **eficiencia** se define por la Economía como el empleo de la menor cantidad de recursos para obtener una determinada cantidad y calidad de un bien o servicio. Es decir, ser eficiente es no desperdiciar nada.

Una empresa puede elegir entre diferentes combinaciones de máquinas y personal para obtener un determinado producto. ¿Cómo decide cuál es la manera más eficiente de producir? Para responder a esta pregunta debemos distinguir entre **eficiencia tecnológica** y **eficiencia económica**.

La eficiencia tecnológica

Se dice que una combinación de factores es tecnológicamente eficiente frente a otras cuando logra producir la misma cantidad y calidad de un bien que las demás, usando una cantidad menor de al menos un factor productivo.

Por ejemplo, si un restaurante emplea cinco mozos para dar atención a su clientela, en tanto que otro, de la misma categoría y calidad de servicio, utiliza 10 mozos, diremos que el primero es tecnológicamente más eficiente.

Cabe destacar que puede existir más de una combinación tecnológicamente eficiente, dado que existen diferentes técnicas productivas.

Existen muchas formas de hacer lo mismo, pero algunas son más eficientes que otras.

La eficiencia económica

La eficiencia económica se logra al elegir la opción menos costosa entre las combinaciones tecnológicamente eficientes. Las empresas investigan los precios de los factores, y, según su precio, eligen la combinación que minimiza los costos de producción. Así, la eficiencia tecnológica sirve para decidir qué tecnologías existentes no desperdician factores productivos, pero no toma en cuenta su costo económico. La eficiencia económica permite ahorrar recursos, al escoger la técnica que utiliza más de los factores de producción de menor costo relativo. Una combinación de factores tecnológicamente eficiente puede ser económicamente ineficiente. Por ejemplo, puede resultar tecnológicamente eficiente producir chompas con una determinada máquina tejedora, pero resulta económicamente ineficiente porque hay otras opciones más baratas de producir lo mismo.

En cambio, si una combinación de factores es ineficiente tecnológicamente es también ineficente económicamente. Esto se deriva del hecho de que si una combinación es tecnológicamente ineficiente, desperdicia al menos algún factor productivo. Por lo tanto, no puede ser la alternativa más económica de producción.

Veamos más claramente las diferencias entre los dos tipos de eficiencia a través de un ejemplo. Supongamos que puedes emplear tres diferentes métodos de producción para producir un par de zapatos en una pequeña fábrica empleando los factores de producción capital y trabajo. La tabla 4.1 indica el uso de cada uno de estos factores y el costo que implican para la fabricación de un par de zapatos bajo tres métodos de producción.

TABLA 7.1

	Método A	Método B	Método C
Capital	3	3	1
Trabajo	6	8	8
Eficiencia tecnológica	Sí	No	Sí
Costo del capital (S/. 6 por unidad)	S/. 18	S/. 18	S/. 6
Costo del trabajo (S/. 4 por unidad)	S/. 24	S/. 32	S/. 32
Costo total	S/. 42	S/. 50	S/. 38
Eficiencia económica	No	No	Sí

Comparando los diferentes métodos de producción vemos que el método B es tecnológicamente ineficiente, ya que el método A permite producir lo mismo utilizando igual capital y menos trabajo, mientras que el método C emplea menos capital e igual trabajo.

Así, tenemos que tanto A y C son métodos tecnológicamente eficientes. Pero ¿cómo debemos decidir cuál emplear? La respuesta la obtenemos evaluando la eficiencia económica. En el mismo cuadro vemos que cada unidad de capital cuesta S/. 6 y cada unidad de trabajo S/. 4. Con esta información sabemos que el costo total de utilizar el método A es S/. 42, en cambio el costo de utilizar el método C es S/. 38. El método tecnológica y económicamente más eficiente es, por lo tanto, el método C.

Las motocicletas son un medio de transporte económicamente eficiente para realizar repartos a domicilio.

IDEAS PRINCIPALES

- Las empresas son entidades que combinan factores para producir bienes y servicios que demandan los consumidores.
- Las utilidades o pérdidas son la diferencia entre los ingresos que generan las ventas y todos los costos en los que incurren las empresas para producir.
- El objetivo de las empresas es maximizar sus utilidades con una visión de largo plazo. Las utilidades son la retribución a la inversión y al riesgo que asumen los empresarios. El interés por generar utilidades se conoce también como afán de lucro.
- En el corto plazo existen factores de producción fijos y variables. En el largo plazo, en cambio, todos los factores son variables.
- Para generar utilidades, las empresas deben ser eficientes. Por eficiencia tecnológica se entiende el lograr un volumen y calidad de producción con el uso de la menor cantidad posible de factores productivos. Por eficiencia económica se entiende el escoger el modo de producción más económico.

La empresa en el Perú

A partir del Censo Nacional de Población y Vivienda de 1993, el Ministerio de Industria calcula en 3'100,000 las empresas existentes en el Perú. De este total, el 72% son unidades económicas de subsistencia y están compuestas generalmente por trabajadores independientes y empresas familiares, categorías que incluyen también a 800,000 familias campesinas.

Otra fuente de información sobre este tema son los registros públicos, donde se inscribe a las empresas formalmente establecidas. Existen 535,000 empresas registradas en el Perú. De este grupo, el 75% se dedica al comercio, el 8% a la agricultura y el 7% a la industria. El porcentaje restante se divide entre las que se dedican al turismo, la pesca, los servicios de salud, transportes y minería.

Del universo de unidades económicas registradas, 2,900 son grandes y medianas empresas con ventas anuales superiores a los US$ 750,000 y un patrimonio mayor a US$ 300,000; 103,000 empresas se clasifican como pequeñas empresas con ventas anuales entre US$ 40,000 y 300,000. Las restantes 429,000 son microempresas con ventas anuales menores a US$ 40,000 y un patrimonio inferior a los US$ 20,000. Del total de microempresas, el 75% presenta problemas de bajo nivel de productividad.

ACTIVIDADES SUGERIDAS

1. Para aumentar su producción una empresa metalmecánica (que elabora piezas metálicas) necesita importar una máquina de Inglaterra, lo que le tomará seis semanas. Durante ese tiempo puede aumentar su producción haciendo que sus empleados trabajen horas extras. Reflexiona sobre lo siguiente:

   –¿Cuánto dura el corto plazo para esta empresa?

   –¿Cuál es el factor fijo y cuál es el factor variable en este ejemplo?

   –¿Qué pasaría si por problemas en la aduana la máquina tarda dos semanas más en llegar?

2. Imagina que para el curso de Historia hay que hacer un trabajo de investigación muy largo, en grupos. Los dos grupos de la clase ya han hecho toda la investigación, pero falta tipear el trabajo, para lo cual tienen dos días de plazo. El grupo A decide alquilar una computadora, el grupo B considera necesario ahorrarse este gasto, tipeando el trabajo en una máquina de escribir que tiene uno de sus integrantes. El primer grupo terminó la asignación a las 6 de la tarde, la víspera de la entrega. El segundo grupo, en cambio, tuvo que trabajar toda la noche para terminar a tiempo. Analiza lo siguiente:

   –¿Qué tuvo que sacrificar cada grupo con su elección?

   –¿Crees que ambas opciones fueron eficientes?

LOS COSTOS DE PRODUCIR

Producir tiene costos que los empresarios deben evaluar.

¿Cuánto cuesta producir?

Como la mayoría de gente, seguramente tú eres muy consciente del costo de las cosas en tu papel como consumidor. Solo así puedes asegurarte de obtener el mayor valor por el dinero que gastas. Lo mismo les ocurre a los productores, quienes deben analizar cuidadosamente los costos de los insumos o de los factores de producción, pues allí está uno de los secretos para el éxito de su actividad económica.

La evaluación de costos permite a los administradores de las empresas analizar si son económicamente eficientes en la producción. Para ello, la Economía ha desarrollado varios conceptos, tales como el costo total, el costo medio y el costo marginal. Además, los costos pueden ser diferentes si tomamos una visión de corto o de largo plazo.

Costos en el corto plazo

Analizaremos primero una situación de corto plazo. Para ello, nos es útil diferenciar entre los conceptos de costo total y costo medio, también conocido como costo unitario o promedio.

El costo total

El costo total es la suma de los costos de todos los factores utilizados en la producción. Este costo total puede dividirse en dos: **costo fijo** y **costo variable**. El costo fijo refleja el costo de los factores fijos y por lo tanto no depende del volumen de producción. El costo variable, por su parte, cambia directamente en función del volumen de producción. Así, tenemos que:

Costos totales = *Costos fijos* + *Costos variables*

En el caso de una fábrica de zapatos, por ejemplo, los costos fijos pueden ser los costos de alquiler de la planta, el mantenimiento de la maquinaria. Estos costos no dependen del nivel de producción. Los costos variables para esta fábrica de zapatos serían la cantidad de mano de obra empleada y la cantidad de insumos utilizados. Estos costos son variables, porque a medida que se quiere aumentar el nivel de producción, se tiene que incrementar la cantidad de mano de obra e insumos empleada, y viceversa.

El costo medio

El **costo medio** es el costo por unidad de producción o costo promedio o unitario. El costo medio resulta de dividir el costo total por el volumen de producción. Al igual que el costo total, el costo medio o unitario se puede descomponer en el **costo fijo unitario** y el **costo variable unitario**, dependiendo de si el costo corresponde a factores de producción que sean fijos o variables, respectivamente.

El concepto de costo medio, promedio o unitario es indispensable para todo aquel que quiera poner un negocio y calcular el precio de venta de su producto. Para comprender mejor la utilidad y aplicación de este concepto imagina la siguiente situación:

Se acerca la Navidad y para aprovechar la estacionalidad decides vender polos estampados por ti mismo en una feria. La siguiente es tu relación de costos:

TABLA 8.1

Gasto por 500 polos	S/.
Alquiler de puesto en la feria	1,500
Polos blancos (S/. 5 por unidad)	2,500
Estampado (S/. 2 por unidad)	1,000
Boletas de venta (talonario de 1,000)	100
Bolsas (paquete de 1,000)	20
Sueldo de un ayudante	300
Otros gastos	600
Total	**6,020**

Con esta inversión, estás en la capacidad de vender 500 polos estampados. Para decidir qué precio ponerle a cada polo estampado debes primero calcular tu costo medio. Es decir, el costo de producir cada polo. Para ello debes realizar la siguiente división:

Costo medio:
S/. 6,020.00 / 500 = **S/. 12.04**

También es importante conocer qué parte de tu costo medio corresponde a costos fijos y qué parte son costos variables. Es decir, qué costos no cambiarían si decidieras aumentar o disminuir el número de unidades producidas y qué costos sí variarían en esa situación. En el siguiente cuadro te presentamos los costos fijos y variables de tu negocio.

Si analizas el cuadro, verás que las bolsas para empaquetar y las boletas de venta se han considerado costos fijos. Eso lo hemos hecho para simplificar, pues en ambos casos existe una reserva de 500 unidades adicionales que se puede emplear si se venden más polos en la feria, que te permite no tener que comprar más bolsas ni boletas. En sentido estricto, estos costos deberían ser considerados costos variables, pero dividiendo su costo entre mil unidades para obtener el costo de cada bolsa y cada boleta. Ello no alteraría significativamente los resultados, porque se trata de montos pequeños. Hemos hecho esta simplificación, porque es lo que normalmente haría un empresario en esa situación.

TABLA 8.2

Costos fijos		Costos variables	
Alquiler del puesto	1,500	Polos blancos	2,500
Sueldo del ayudante	300	Estampado	1,000
Otros gastos	600		
Bolsas para empaquetar	20		
Boletas	100		
Total	**2,520**		**3,500**

Dividiendo el costo fijo y el costo variable entre el volumen de producción, podemos calcular el costo fijo unitario y el costo variable unitario:

Costo fijo unitario:
S/. 2,520/ 500 = **S/. 5.04**

Costo variable unitario:
S/. 3,500 / 500 = **S/. 7**

Como era de esperar, la suma del costo fijo unitario y el costo variable unitario es igual al costo medio o unitario. Y aquí la Economía se hace un trabalenguas: cuando hablamos de costos unitarios, y ya no de costos totales, lo fijo varía y lo variable está fijo.

Como recordarás, el costo fijo es el costo de los factores de producción que no varían con el volumen de producción. Pero cuando calculamos el costo fijo unitario, dividimos ese costo fijo entre el volumen de producción. Por eso, el costo fijo unitario disminuye a medida que aumenta el volumen de producción. Por ejemplo, si vendieras 700 polos en vez de 500, tu costo fijo unitario se reduciría a S/. 3.60.

Del mismo modo, el costo variable es el costo de los factores variables, es decir, aquellos que dependen del nivel de producción. Cuando calculamos

el costo variable unitario, dividimos ese monto entre el volumen de producción. Ello hace que el resultado ya no dependa del volumen de producción. En el ejemplo de los polos, el costo variable es de S/. 3,500 y el volumen de producción 500 polos, por lo que el costo variable unitario es de S/. 7 por polo. Si aumentamos la producción a 700 polos, el costo variable aumentará a S/. 4,900, que divididos entre 700 polos, nos da nuevamente S/. 7 por polo. Recuerda siempre que la palabra fijo o variable hace referencia a si el factor de producción es fijo o variable, no a si el costo puede o no alterarse.

Ahora comprenderás por qué les resulta difícil a muchas tiendas pequeñas competir en precios con las tiendas grandes: dado que estas últimas venden mayores volúmenes, sus costos fijos unitarios son menores.

Los costos en el largo plazo

Como ya sabes, en el largo plazo la empresa puede cambiar todos los factores de producción según lo necesite. A diferencia del corto plazo, en que normalmente sólo la cantidad de mano de obra e insumos utilizados puede variar, en el largo plazo la tecnología, el tamaño y hasta el número de fábricas pueden cambiar.

Para comprender mejor cuáles son los costos en el largo plazo, volvamos al ejemplo de la venta de polos. Imagina que el negocio te salió tan bien que decides mantenerlo aun después de terminada la feria. Como recordarás, el costo unitario era de 12.04 soles. Ahora quieres producir 5,000 polos y piensas que si tú mismo te encargas de la confección y del estampado podrías reducir el costo unitario, pues ya no tendrías que contratar estos servicios. Para asumir estas tareas necesitarás comprar una remalladora y una máquina de estampados.

Pero ¿qué máquinas vas a comprar?, ¿cuántos operarios vas a contratar?, es decir, ¿cuál es el tamaño ideal de tu empresa? La respuesta es bastante lógica: exactamente aquel que te permita alcanzar el volumen de producción que has previsto al menor costo. Por ello podemos decir que los costos de largo plazo para las empresas son el costo de producción cuando la empresa está utilizando el tamaño de planta y la tecnología económicamente más eficiente.

El costo marginal

El concepto de costo marginal es similar al de la utilidad marginal que vimos anteriormente. El costo marginal es el incremento en el costo total, que resulta de producir una unidad adicional de un bien o servicio.

Volvamos al ejemplo de la venta de polos en la feria navideña. Has vendido casi todo tu *stock* y temes que se te termine antes de que la feria acabe. Decides incrementar tu producción de 500 a 1,000 unidades y quieres saber cuánto te costaría producir cada polo adicional.

Tal vez pienses que costará lo mismo que cada uno de los polos anteriores, es decir, S/. 12.04. Pero no es así. Como recordarás, existe una serie de costos que son fijos, es decir, que no se van a incrementar si la producción aumenta. Los únicos costos adicionales serán los de comprar un polo blanco y estamparlo, que suman S/. 7 por polo. En este caso, el costo marginal es constante y coincide con el costo variable.

Considera, por ejemplo, que Juan Pedro decide poner un taller de producción de zapatos. Trabajar un par de zapatos le costaría carísimo, porque tendría que invertir una gran cantidad de dinero en equipo, personal y materiales sólo para hacer un par de zapatos. El segundo par le cuesta menos que el primero, porque ya hizo toda la inversión para el primero, y ahora solo tiene que gastar los materiales y el tiempo del personal que cada par de zapatos incorpora. El tercer par cuesta todavía menos, porque los operarios empiezan a ser más hábiles en la producción y se demoran menos. Ese proceso de mayor habilidad, que implica un menor tiempo por cada par de zapatos, dura hasta el décimo par de zapatos. Hasta ahí, el costo marginal de cada par de zapatos ha ido disminuyendo. Entre el par de zapatos número 11 y el 14 los operarios mantie-

El costo marginal de obtener la última manzana es trepar hasta lo alto del árbol.

nen el ritmo, y el costo marginal es constante. Pero a partir del par de zapatos número 15, el costo marginal aumenta porque se tiene que prender las luces para poder trabajar y porque los operarios se empiezan a cansar y reducen el ritmo de producción. Esta es la historia usual de los procesos productivos: inicialmente, el costo marginal disminuye temporalmente, después se mantiene constante un tiempo y luego empieza a crecer. Pero la mayoría de empresas que encuentras en el mercado no está empezando su producción, sino que tiene volúmenes de producción donde lo frecuente es que puedan enfrentar costos marginales crecientes.

La ley de los rendimientos decrecientes

La ley de los rendimientos decrecientes es otra forma de ver el hecho de que la mayoría de empresas enfrenta costos marginales crecientes. Establece la ley que, después de un punto, incrementos en la cantidad utilizada de un factor de producción generarán cada vez un menor incremento de producción.

Por ejemplo, tomemos el caso de una empresa de servicios de tipeo por computadora. Esta empresa funciona en una pequeña oficina de 20 m^2. En esa oficina hay dos computadoras y dos impresoras en sus respectivos muebles, además de un mostrador, desde donde se atiende al público. Si se emplea sólo un trabajador en esta empresa, probablemente éste no será muy productivo, ya que deberá alternar entre el trabajo en la computadora y la atención al público. Es probable que un segundo trabajador aporte significativamente a la producción, ya que así ambos podrían alternarse entre el trabajo en la computadora y la atención al público. Sin embargo, todavía no se estaría utilizando plenamente los recursos, ya que una de las computadoras estaría mucho tiempo libre.

Podemos suponer que la empresa operará en condiciones óptimas con tres o cuatro trabajadores, ya que así dos de ellos se dedicarían a tiempo completo a las labores de tipeo y uno o dos atenderían al público. Sin embargo, si se sigue aumentando el número de trabajadores, el aporte de cada trabajador adicional a la producción será cada vez menor. Cada trabajador adicional a partir de ese número no encontrará mucho que hacer, y hasta es posible que obstaculice el normal desempeño de las labores de los demás trabajadores. En este ejemplo, los rendimientos decrecientes del factor trabajo aparecen a partir del cuarto trabajador.

A partir de cierto punto la productividad de los factores de producción empieza a disminuir.

Existe una correspondencia entre la ley de rendimientos decrecientes y el fenómeno usual de que las empresas normalmente enfrentan costos marginales crecientes.

¿Cuál es el mejor tamaño o escala de una empresa?

El tamaño de las empresas está vinculado a la cantidad empleada de factores productivos. Una empresa pequeña, por ejemplo, usará una menor cantidad de cada uno de los factores productivos que una grande. La Economía hace referencia a este tema como la escala de una empresa.

Rendimientos crecientes de escala: las ventajas de ser grande

Considera el siguiente ejemplo: Angela es una profesora de Economía en un instituto. Cuando empezó a enseñar (en un solo salón), el curso le demandaba seis horas de trabajo a la semana: tres horas para el dictado y tres horas para la preparación de material. Al poco tiempo, el instituto creció y abrió dos salones más. Angela tomó también los nuevos

Al incrementar la cantidad de cada uno de los factores aumenta la escala de la empresa.

salones y comprobó que en lugar de requerir 18 horas para enseñar a los tres salones, ahora sólo necesita 12 horas: nueve horas de dictado y las mismas tres horas de preparación, ya que en cada clase desarrolla los mismos temas. Es decir, su "producción" se ha triplicado (ahora enseña en tres salones en lugar de uno), pero sus "costos" (medidos en unidades de tiempo) sólo se han duplicado. Nos encontramos frente a un caso de **rendimientos crecientes de escala**.

Existen **rendimientos crecientes de escala**, también llamados simplemente **economías de escala**, cuando el nivel de producción aumenta en mayor proporción que la cantidad de factores utilizados y consecuentemente los costos medios bajan.

Las líneas telefónicas son un ejemplo de economías de escala. Establecer líneas adicionales es más barato que instalar las primeras.

Usualmente, los rendimientos crecientes de escala están determinados por la existencia de un factor productivo importante que puede usarse más intensivamente sin necesidad de incurrir en un gasto adicional. Un ejemplo de rendimiento creciente es el de un canal de regadío que ha sido construido para regar 10 hectáreas. Si se desea aumentar las hectáreas irrigadas a 20, no es necesario construir un nuevo canal sino sólo ampliar el sistema a un costo normalmente menor.

Uno de los principales factores productivos generadores de rendimientos crecientes de escala es el conocimiento. Esto ocurre porque una vez generado -como en el ejemplo de Angela- no necesita ser reproducido cuando se incrementa la escala del negocio.

Rendimientos decrecientes de escala: las desventajas de ser grande

Existen rendimientos de escala decreciente o **deseconomías de escala** cuando al aumentar la producción, los costos se incrementan en una mayor proporción.

Imaginemos lo siguiente: Juan es un excelente artesano. Su especialidad son los retablos, los cuales tienen una gran demanda. Inicialmente trabajaba en su pequeño taller con la ayuda de su esposa, sus dos hijos y un ahijado. Entre los cinco podían producir 10 retablos a la semana, y cada uno de ellos recibía S/. 200 mensuales. Además de estos sueldos, los demás elementos del costo de producción ascendían a S/. 50 por cada retablo. El costo total de producir 10 retablos, entonces, era de S/. 1,500.

Al cabo de un tiempo, Juan había ahorrado lo suficiente para abrir un segundo taller, bastante más grande. Este segundo taller, previsto para funcionar paralelamente al primero, está ubicado a algunas cuadras del taller inicial. Con este nuevo taller, ahora Juan puede producir 40 retablos semanales, es decir, cuatro veces más. Sin embargo, los costos de ambos talleres combinados han aumentado más de cuatro veces. Juan ha tenido que contratar 20 trabajadores adicionales: 15 artesanos más, encargados de producir retablos, además de un capataz para que los controle; un mensajero para la comunicación entre los talleres y para realizar compras menores; una secretaria para tomar la gran cantidad de pedidos que recibe (cosa que antes hacía él mismo); un contador para que lleve la contabilidad de la empresa, y un vigilante para cuidar el local antiguo, que es donde se guardan los ingresos por ventas. Como consecuencia, los costos de la empresa han subido de S/. 1,500 a S/. 7,500: ¡cinco veces! Ya que los costos han crecido proporcionalmente más que la producción, hablamos de rendimientos decrecientes de escala.

Los costos que generan las deseconomías de escala son costos normalmente asociados con las necesidades de control de personal, mantener comunicaciones, ampliar la disponibilidad de almacenamiento y procesamiento de información y con la administración propiamente dicha. Estas necesidades aumentan de manera considerable con el crecimiento de las empresas.

Rendimientos de escala constante

Cuando el incremento en la producción es proporcional al aumento porcentual en los costos existen **rendimientos de escala constante**. Por ejemplo, si una cadena de venta de hamburguesas decide abrir una sucursal en otro centro comercial, es probable que los costos y la producción se incrementen de manera proporcional.

IDEAS PRINCIPALES

- La evaluación rigurosa de los costos de una empresa es muy importante para incrementar las probabilidades de éxito.
- Existen distintas maneras de clasificar los costos: costos de corto y largo plazo; costos fijos y variables; costos totales y medios y costos marginales.
- Es muy importante que los productores conozcan los costos unitarios de elaborar un bien, pues éstos son la base para determinar el precio mínimo al cual ofrecer el producto .
- El uso de los factores productivos está sujeto a la ley de los rendimientos decrecientes, según la cual, a partir de cierto punto, incrementos en el uso de un factor de producción se traducirán en incrementos cada vez menores en la cantidad producida.
- Al aumentar el tamaño o escala de una empresa, puede generarse rendimientos crecientes, decrecientes o constantes, dependiendo si el incremento en la producción es proporcionalmente mayor, menor o igual al incremento en el uso de factores.

¿Por qué si produzco más, gano menos?

Simón es un joven emprendedor que al terminar el colegio decide poner un negocio de venta de hamburguesas. Comienza produciendo 25 hamburguesas diarias que, descontando los costos de alquiler del puesto e insumos, le dejan una ganancia de S/. 10 diarios. Poco después de iniciado el negocio, decide incrementar su producción a 40 hamburguesas. Para ello, contrata a su hermano José, quien lo ayudará a preparar los sandwiches. Sin embargo, el éxito del negocio es tal que entre los dos no se dan abasto para atender a todos los clientes. Entonces contrata a su primo Carlos para que lo ayude a atender el puesto. La producción se eleva nuevamente, esta vez a 50 hamburguesas diarias. Sin embargo, lo que Simón no entiende es por qué la ganancia que obtiene por cada hamburguesa es cada vez menor.

Su primo Carlos, quien lleva un curso de Economía en la universidad le explica que esto se debe a que la ley de los rendimientos marginales decrecientes está operando en la microeconomía de su carrito sanguchero. Es decir, que su producción ha aumentado, pero sus costos también, y en mayor proporción. Así, el costo de añadir un trabajador no se ve compensado suficientemente con la mayor producción, y por consiguiente el costo marginal de cada unidad es creciente.

ACTIVIDADES SUGERIDAS

1. Una empresa productora de queso tiene unos costos fijos de S/. 5,000 y unos costos variables de S/. 4,000 (para una producción de 500 kg). Calcula:
   -¿A cuánto ascienden los costos unitarios fijos?
   -¿A cuánto ascienden los costos unitarios variables?
   -¿A cuánto asciende el costo unitario total?
2. Imagina que la empresa de quesos decide aumentar su producción a 1,000 kg y analiza:
   -¿Cuáles son los nuevos costos medios fijos? ¿Cuáles son los nuevos costos medios totales?
   -Comenta con tus compañeros las razones del cambio en los costos medios totales.

LA OFERTA

Oferta y cantidad ofertada

Las empresas están atentas a las necesidades de los consumidores y tratan de satisfacerlas mediante la provisión de bienes y servicios. Como ya sabes, la Economía analiza este fenómeno haciendo uso de los conceptos de oferta y cantidad ofertada.

Como sabemos, la **oferta** es el conjunto de cantidades que un productor de un bien está dispuesto a vender a los distintos precios posibles. Así, por ejemplo, podríamos suponer que un productor de butifarras está dispuesto a ofrecer 1,000 unidades al mes si el precio es de S/. 2 por butifarra; 2,000 unidades si el precio sube a S/. 4; 4,000 unidades si sube a S/. 6. Esta lista podría alargarse indefinidamente y toda esta relación de precios y cantidades constituirá la oferta de butifarras.

En cambio, la **cantidad ofertada** de un bien es la cantidad que un productor está dispuesto a vender a un determinado precio. En el caso anterior, la cantidad ofertada de butifarras es de 1,000 cuando el precio es de S/. 2, por ejemplo. Como ves, el concepto de cantidad ofertada sólo tiene sentido si se relaciona a un precio específico. Es importante recalcar que la cantidad ofertada no es necesariamente la cantidad que finalmente se vende en el mercado, pues es posible que los consumidores no quieran comprar todo lo que está dispuesto a ofertar el productor.

Para ver más claramente los conceptos de oferta y cantidad ofertada, veamos la siguiente tabla, que recoge el ejemplo de las butifarras.

TABLA 9.1

	Precio (S/. por butifarra)	Cantidad ofertada (butifarras al mes)
a	2	1,000
b	4	2,000
c	6	3,000
d	8	4,000
e	10	5,000

En la tabla se ve claramente cómo la cantidad ofertada del bien aumenta a medida que su precio se incrementa, lo que analizaremos luego.

Esta relación entre la cantidad ofertada y el precio de un bien se puede graficar mediante una **curva de oferta.** El gráfico 9.1 ilustra la curva de oferta para el ejemplo de las butifarras. La cantidad ofertada siempre se mide en el eje horizontal y el precio en el eje vertical. Los puntos de la *a* a la *e* graficados equivalen a las filas de la tabla 9.1.

GRAFICO 9.1

Curva de oferta.

En el gráfico puedes observar que la oferta de butifarras es la línea completa, mientras que las cantidades ofertadas son cada uno de los pares ordenados que la componen, donde la coordinada horizontal es la cantidad ofertada y la coordinada vertical el precio al que esa cantidad corresponde. Hemos dibujado la curva de oferta como una línea continua, aunque bien sabemos que no es posible ofrecer 7/19 de butifarra. Este supuesto de que la curva de oferta es continua no altera mayormente el análisis y simplifica mucho las cosas.

Te preguntarás tal vez por qué la curva de oferta habla de varios precios y cantidades, cuando en el mercado normalmente se registra una cantidad ofertada y un precio para cada bien. La curva de oferta es una relación hipotética entre precios y cantidades ofertadas. Al igual que la curva de demanda, es como una bola de cristal que nos permite saber cuántas unidades ofrecerían los productores de tal o cual bien, si es que el precio de ese bien sube o baja.

La ley de la oferta

Para estudiar esta relación entre cantidad ofertada y precio de un bien, suponemos que los demás factores que influyen en la cantidad ofertada no cambian. La ley de la oferta señala:

Manteniendo los demás factores constantes, cuanto mayor es el precio de un bien, mayor es la cantidad ofertada. Análogamente, cuanto menor es el precio de un bien, menor es la cantidad ofertada.

Una primera justificación de la ley de la oferta es que si sube el precio, el margen de ganancia aumenta, y ello estimula a producir más. Para una explicación más detallada necesitamos recordar el concepto de costo marginal. Antes de decidir si aumenta su producción, un empresario debe evaluar si lo que va a obtener de producir esa unidad adicional (el precio de venta), le va a compensar los costos (el costo marginal). Si no lo hace, puede perder dinero por producir más, lo cual sería absurdo.

Cuando los precios bajan, los productores están dispuestos a vender menos.

Recuerda el ejemplo de Juan Pedro y su taller de zapatos que utilizamos para explicar por qué el costo marginal normalmente es creciente o, en el mejor de los casos, constantes. En ese ejemplo, el costo marginal de producir un par de zapatos se mantenía constante entre el par de zapatos 11 y 15, y comenzaba a subir a partir de ese momento. Supongamos que ese costo marginal es de S/. 20 entre el par de zapatos 11 y 15, y que luego sube S/. 2 por cada par de zapatos adicional que produzca. ¿Cuántos pares produciría Juan Pedro si el precio de los zapatos es de S/. 21? ¿Y si luego sube a S/.25?

Cuando Juan Pedro produce entre 11 y 15 pares de zapatos, el costo marginal es de S/. 20, por lo que le convendría producir los primeros 15 pares. En cambio, no produciría el par número 16, porque en ese momento el costo marginal subiría a S/. 22, y el precio de venta es S/. 21. Cuando el precio sube a S/. 25, tendría sentido producir hasta el par número 17, que tiene un costo marginal de S/. 24, pero no el número 18, que tendría un costo marginal de S/. 26.

Oferta individual y oferta de la industria

Se debe distinguir entre la oferta individual y la oferta de la industria de un bien o servicio. La oferta individual es la oferta de una empresa en particular, mientras que la oferta de la industria está constituida por la oferta de todas las empresas que producen un mismo bien o servicio. Por ejemplo, en la producción de galletas tenemos distintas empresas que ofrecen este bien: la empresa Cranch, la empresa Cronch y la empresa Crunch. La oferta individual se refiere a cuánto produciría cada una de estas empresas, para cada nivel posible en el precio de las galletas. Por ejemplo, la oferta de galletas de la empresa Crunch. En cambio, la oferta de la industria se refiere a la cantidad de galletas que ofrecerían todas las empresas que producen este bien, para diferentes niveles de precios.

Para obtener la oferta de la industria se suma las cantidades ofertadas por cada empresa para cada nivel de precios. Es decir, la oferta de la industria resulta de sumar la cantidad de galletas que ofrecerían Cranch, Cronch y Crunch para cada posible nivel de precios.

Es importante señalar que en general cuando hablemos de oferta de un bien o servicio, nos estamos refiriendo a la oferta de la industria y no a la oferta individual de una empresa.

Una industria con gran cantidad de ofertantes es la dedicada al ramo de confecciones.

Factores determinantes de la oferta

La cantidad ofertada de un bien depende principalmente de su precio, pero puede verse afectada por otros factores. Entre ellos están: el precio de otros bienes, el precio de los factores productivos necesarios para su producción, la tecnología, y las expectativas de los productores. Cuando cambian estos factores, toda la curva de oferta se ve afectada, desplazándose hacia la derecha o la izquierda, como veremos.

1. El precio de otros bienes

La oferta de un bien puede ser afectada por el precio de otros bienes. Volvamos al ejemplo de Juan Pedro y su taller de zapatos. Si en un momento Juan Pedro observa que el precio de las carteras de cuero aumenta, es probable que decida que es más ventajoso producir carteras que zapatos. En este caso, la oferta de zapatos se desplazará hacia la izquierda, porque el aumento en el precio de las carteras hará que Juan Pedro disminuya la cantidad de pares de zapatos que anteriormente estaba dispuesto a ofrecer, para cualquier precio.

En la minería también se puede ver cómo el precio de otros bienes afecta la oferta, ya que muchas veces la extracción de distintos minerales está asociada. Por ejemplo, si aumenta el precio de la plata, su extracción aumentará; pero también la del zinc, pues en muchos yacimientos éste se encuentra naturalmente con la plata (y otros minerales). Así, la cantidad ofertada de zinc aumentará como consecuencia del alza en el precio de la plata. En este caso, la curva de oferta se desplaza hacia la derecha, porque para cualquier precio que tenga el zinc, luego del incremento en el precio de la plata, la cantidad ofertada de zinc aumentará.

2. El precio de los factores productivos

El precio de los factores empleados en la producción de un bien también afecta su oferta. Como es obvio, cuando aumenta el precio de los factores productivos, se incrementan los costos de producción. Si se incrementan los costos y el precio se mantiene igual, los productores reducirán la cantidad ofertada. En este caso, un aumento en los costos de producción implica que la curva de oferta se desplaza hacia la izquierda.

3. Los cambios en la tecnología

Un cambio en la técnica de producción puede implicar una disminución de los costos, lo cual incentivará la producción. Una mejora en la tecnología implica que la curva de oferta se desplaza hacia la derecha. Las técnicas de producción también se pueden deteriorar, como cuando limitaciones al comercio exterior no permiten renovar las máquinas o cuando se producen apagones frecuentes, que impiden trabajar adecuadamente. En ese caso, la curva de oferta se desplaza hacia la izquierda.

4. Las expectativas de los productores

Los productores toman sus decisiones en función de lo que esperan que va a pasar con la economía en el futuro. En este sentido, las expectativas pueden afectar la oferta. Por ejemplo, la cantidad ofertada de un bien o servicio puede depender de las expectativas que tengan los empresarios sobre posibles cambios en la política económica o de impuestos o si esperan variaciones del tipo de cambio.

Imagina una empresa que vende un producto en cuya producción se utilizan muchos insumos importados. Si se espera que haya una devaluación significativa, es decir, una subida importante del tipo de cambio, lo más sensato sería dejar de ofrecer los productos temporalmente o subirlos de precio al valor que se espera tengan luego del aumento en el tipo de cambio. ¿Por qué? Porque es necesario que las ventas permitan reponer la mercadería. Si se venden esos productos a su precio inicial, los ingresos por ventas no permitirán comprar esos mismos productos luego de la devaluación, lo que implicaría una pérdida. Este concepto de los costos de reponer la mercadería se conoce como **costos de reposición.**

La inversión extranjera depende en gran medida de las expectativas sobre la política económica del país.

IDEAS PRINCIPALES

- La ley de la oferta muestra la relación entre los precios y las cantidades ofertadas. Esta ley señala que un mayor precio generará una mayor cantidad ofertada.
- La curva de oferta representa gráficamente la relación entre las cantidades ofertadas y los precios.
- La oferta de una industria representa al conjunto de los productores y se obtiene sumando las ofertas individuales.
- Los productores determinarán su cantidad ofertada analizando si el precio que obtienen de producir una unidad adicional compensa el costo marginal de la misma.
- Los factores determinantes de la oferta son, principalmente, el precio de otros bienes, el precio de los factores productivos, los cambios en la tecnología y las expectativas de los productores.
- Los productores deben tomar en cuenta el costo de reposición de las mercaderías al decidir sus niveles de producción.

Cómo es tu oferta de civismo...

Como bien sabes, está prohibido fumar en lugares públicos. La razón de ello es que el humo y la nicotina dañan no sólo al que fuma, sino también a las personas que están alrededor de él. Sin embargo, es frecuente encontrar personas que fuman en el cine, en el micro y otros espacios cerrados. Muchas veces ni siquiera piden permiso para hacerlo a las personas que allí se encuentran. ¿Por qué lo hacen? Principalmente porque carecen de civismo, es decir, no les importa suficientemente el daño que causan a los demás.

Para lograr que se cumpla totalmente la ley que prohíbe fumar en lugares públicos, tendría que haber un policía en cada lugar público, exigiendo su cumplimiento y castigando a los infractores.

En este caso podríamos hablar de una demanda por civismo no satisfecha. El problema tiene una solución aparentemente sencilla: que los mismos afectados exijan el respeto de sus derechos. Tú serías parte de la oferta de civismo, por ejemplo, si al ver a alguien fumando en un lugar público, en vez de quedarte callado le hicieras recordar la ley y le pidieses que la cumpla.

ACTIVIDADES SUGERIDAS

1. Imagina que existen sólo tres industrias en el mercado: transporte, electricidad y alimentos. Analiza cuáles serían los efectos sobre la oferta de cada una ante los siguientes acontecimientos:

   a) Un aumento en el precio de la gasolina.

   b) Un aumento del salario mínimo.

   c) El lanzamiento al mercado de los "ahorradores de energía", unas máquinas que permiten reducir el consumo de energía eléctrica en un 30%.

   d) El descubrimiento de un nuevo fertilizante para la agricultura.

2. Hemos visto que uno de los factores determinantes de la oferta son las expectativas de los productores sobre la política económica. Comenta con tus compañeros lo siguiente:

   –¿Es conveniente que la política económica del país cambie constantemente o es preferible que sea estable? ¿Por qué?

EL COMPORTAMIENTO DE LA OFERTA

Elasticidad de la oferta

Al igual que en el caso de la demanda, es conveniente medir cuánto reaccionará la cantidad ofertada ante variaciones de los diferentes factores que la pueden afectar. Nuevamente recurriremos al concepto de elasticidad, pero esta vez aplicado a la oferta.

Revisaremos primero el concepto de **elasticidad precio,** que mide cuánto varía la cantidad ofertada frente a un cambio en el precio del bien o servicio producido

Elasticidad precio

Imagina que Chicho y Juan son dos amigos que conocen muy bien la ciudad de Lima y ofrecen servicios de guías a los turistas. Ellos trabajan sólo en sus ratos libres, pues ambos estudian en la universidad. El año pasado, cada uno dedicaba cuatro horas semanales a realizar estos paseos y cobraba S/. 20 por hora. Este año, el precio por hora del servicio de guía ha subido a S/. 30. Debido a esto, Chicho y Juan han preferido estudiar de noche y dedicar cada uno 10 horas semanales al negocio.

La elasticidad precio de la oferta se calcula usando la siguiente fórmula:

$$E_o = \frac{\text{Cambio (\%) en la cantidad ofertada}}{\text{Cambio (\%) en el precio}}$$

En el caso de Chicho y Juan, vemos que el precio por hora ha aumentado en 50% y la cantidad ofertada en un 150%. Si aplicamos la fórmula, obtendremos el valor siguiente:

$$150\% / 50\% = 3$$

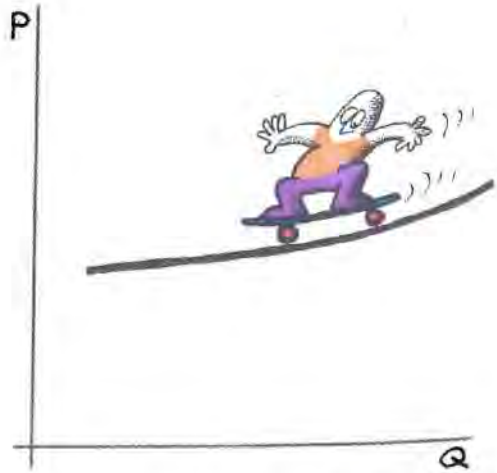
La elasticidad precio de la oferta de servicios turísticos de Chicho y Juan es de tres. Es decir, por cada punto porcentual que varíe el precio de dicho servicio, Chicho y Juan responderán con una variación de tres puntos porcentuales.

Como normalmente ocurre que el precio de un bien es el factor que más afecta la cantidad ofertada de dicho bien, la elasticidad precio de la oferta se considera la elasticidad más importante. Por ello cuando se habla de elasticidad a secas, se está haciendo referencia a la elasticidad precio. Por tratarse de un texto introductorio, en este libro no revisaremos otro tipo de elasticidad de oferta.

Curvas elásticas e inelásticas

Se dice que una oferta es **inelástica** cuando el valor de su elasticidad está entre cero y uno. Ello implica que la cantidad ofertada varía en menor proporción que el precio. Un caso extremo se da cuando la oferta es fija: no importa cuánto suba o baje el precio, la cantidad ofertada siempre será la misma. En este caso la curva de oferta es vertical y la elasticidad de la oferta es cero.

Un ejemplo de ofertas inelásticas son las cosechas agrícolas. Si una comunidad produce papas y no tiene cómo almacenarlas adecuadamente y evitar su descomposición, se verá forzada a vender su producción al precio que el mercado determine. Si el precio es alto, probablemente deseará haber producido más, pero no podrá hacerlo hasta la siguiente cosecha. Si el precio es bajo, tal vez se lamente de haber sembrado ese producto, pero tendrá que vender toda su producción, pues si no lo hace, se logrará y perderá aún más.



La forma de las curvas de oferta depende de su elasticidad. Una curva muy horizontal implica que la oferta es muy elástica.

Se dice que la oferta es **elástica** cuando el valor de la elasticidad precio es mayor que uno. Ello implica que la cantidad ofertada varía en mayor proporción que el precio. El caso extremo de elasticidad de la oferta se da cuando ante un cambio muy pequeño en el precio, la cantidad ofertada varía enormemente.

Recientemente el aumento en los precios de las viviendas ha generado un incremento en la cantidad ofertada.

Ejemplo de una oferta elástica es el de una empresa exportadora de café que también vende en el mercado doméstico. Si el precio en el mercado doméstico es mayor al precio internacional, la empresa preferirá vender toda su producción internamente. En este caso, una pequeña variación en el precio local puede hacer que la cantidad ofertada en el mercado local varíe enormemente.

Por último, la elasticidad de la oferta puede ser **unitaria**. Esto ocurre cuando el aumento en la cantidad ofertada es exactamente proporcional al aumento en el precio.

La elasticidad unitaria se da muy rara vez, ya que es extraño que la cantidad ofertada y el precio varíen en la misma proporción. También son muy poco usuales las ofertas perfectamente elásticas (elasticidad precio infinita) o inelásticas (elasticidad precio igual a cero). Lo más frecuente son los casos intermedios, que sí pueden variar desde ofertas muy inelásticas hasta ofertas muy elásticas, pero sin caer en estos casos límites.

El efecto del tiempo en la elasticidad de la oferta

La elasticidad de la oferta o el grado en que la cantidad ofertada es afectada por una variación en el precio depende del tiempo que se disponga para realizar ajustes en la producción y modificar la tecnología empleada. Así, la oferta tiene características diferentes en el **plazo inmediato**, en el **corto plazo** y en el **largo plazo**.

La oferta inmediata (o instantánea)

Una oferta es inmediata cuando refleja la relación entre cantidad ofertada y precio, pero sólo considera la respuesta que los productores tendrán inmediatamente frente a un cambio en el precio. Si el precio de un bien baja o sube bruscamente, usamos la **curva de oferta inmediata** como instrumento gráfico para describir los cambios instantáneos en la cantidad ofertada.

Para muchos bienes, la curva de la oferta inmediata es perfectamente inelástica, pues la posibilidad de aumentar la cantidad ofertada de un momento a otro es nula. Los productos agrícolas, como ya indicamos, son un buen ejemplo de lo que pasa en estos casos inmediatamente después de una repentina variación en el precio. En cambio, las empresas industriales tienen una oferta inmediata un poco más elástica gracias a la existencia de **inventarios.** Los inventarios son un conjunto de mercaderías producidas anteriormente que son guardadas en almacenes precisamente para hacer frente a incrementos repentinos en la demanda.

Para ilustrar un caso de oferta inmediata elástica, analicemos la siguiente situación. La señora Dolores del Aguila tiene un negocio de banquetes para fiestas de promoción. Ella elabora todos los bocaditos con la ayuda de dos asistentes. Como sabe que puede recibir un pedido en cualquier momento, tiene una cantidad suficiente de ingredientes y materiales almacenados, y las personas que la ayudan están siempre disponibles. Podemos decir, entonces, que el negocio de la señora Del Aguila tiene una alta capacidad de respuesta para adaptarse a cambios repentinos en la demanda. Por lo tanto, su oferta inmediata es altamente elástica.

La oferta en el corto plazo

Como vimos en el tema 7 de esta unidad, en el corto plazo al menos uno de los factores es fijo. Asumamos que, como es usual cuando se habla de corto plazo, nos referimos a un lapso de hasta un año. En ese período de tiempo, los productores podrán hacer ajustes en algunos de los factores de producción, pero no en todos. Por consiguiente, la oferta de corto plazo señala la relación entre cantidad ofertada y precio, cuando se producen estos ajustes que sí son viables en ese breve lapso.

Normalmente el ajuste más rápido que se puede hacer es en la cantidad empleada del factor trabajo. Para incrementar la oferta en el corto plazo, las empresas suelen pagar horas extras y/o contratar a más trabajadores. Para disminuir su oferta, las empresas reducen las horas de trabajo del personal o el número de trabajadores.

En el corto plazo las empresas suelen aumentar su producción contratando temporalmente a más trabajadores.

La oferta en el largo plazo

La **oferta en el largo plazo** refleja la relación entre cantidad ofertada y precio, pero una vez que se han considerado los cambios tecnológicamente posibles. Esta relación puede ser representada gráficamente mediante una curva de oferta de largo plazo.

Qué lapso se considera largo plazo es diferente en cada industria. Imaginemos que sube el precio de un bien, y los productores analizan cuánto producir, considerando todas las opciones tecnológicas posibles. El tiempo que considerarán para hacer sus planes no será el mismo si se trata de galletas o de electricidad. Para una fábrica de galletas, el largo plazo es el tiempo que demora contratar y entrenar a nuevo personal, adquirir nueva maquinaria y ampliar o construir una nueva planta, lo que puede durar entre uno y dos años. En cambio, para una empresa de producción de electricidad, producir más energía eléctrica significa construir nuevas plantas de generación de electricidad, y ello puede demorar un mínimo de tres o cuatro años. O, por ejemplo, en el caso de la agricultura, aumentar la oferta de productos puede implicar aumentar la cantidad de tierra cultivable mediante la construcción de nuevas obras de irrigación que toma tiempo realizar.

Si representamos gráficamente los tres tipos de oferta, veremos que debido a que la capacidad de respuesta depende del tiempo disponible para realizar ajustes, la elasticidad de las curvas se incrementará conforme aumenta el tiempo transcurrido desde la variación en el precio.

GRÁFICO 10.1

Relación entre las tres curvas de oferta.

Como puedes observar en el gráfico 10.1, la curva de oferta inmediata es la más inelástica de todas, en tanto que la curva de la oferta en el largo plazo es la más elástica de las tres.

La estacionalidad y las ofertas de corto y largo plazo

Muchas veces la decisión de cómo se expande la oferta, si mediante la contratación de trabajadores temporales o mediante una ampliación de planta, depende de qué tan permanentes se cree que son los cambios en demanda. Si los productores advierten que los cambios en la demanda (favorables o desfavorables) son temporales, entonces ajustarán su oferta contratando a más o menos trabajadores. Pero si los cambios son advertidos como permanentes, probablemente decidirán invertir en nueva maquinaria o deshacerse de parte de ella, según sea el caso.

IDEAS PRINCIPALES

- La elasticidad precio de la oferta mide el grado de variación de la cantidad ofertada que se genera por efecto de un cambio en el precio. Su fórmula es igual a la variación porcentual que se produce en la cantidad ofertada dividida entre el cambio porcentual en el precio que originó dicha variación.

- De acuerdo al grado de respuesta que tiene la cantidad ofertada frente a un cambio en el precio, la oferta de un bien o servicio puede ser elástica, inelástica o de elasticidad unitaria.

- De acuerdo al lapso de tiempo que se considere para que los productores reaccionen frente a un cambio en el precio, se puede distinguir entre la oferta inmediata, la oferta de corto plazo y la oferta de largo plazo.

- La elasticidad de las curvas de oferta es mayor en el largo plazo, y menor en el plazo inmediato.

- Los tipos de ajuste a la producción, y por lo tanto la elasticidad de la oferta, dependen de si el cambio en el precio se percibe como un fenómeno permanente o transitorio.

La elasticidad de la oferta durante la Semana Santa

Norma es una señora que vive en Ayacucho, a una cuadra de la Plaza de Armas. Como su casa es amplia y tiene muchas habitaciones hace algún tiempo decidió abrir una pensión en la que brinda hospedaje a los turistas. El año pasado ella disponía de cinco habitaciones para alquilar, y la tarifa era de 20 soles por noche. El precio no era muy elevado para la calidad del servicio que brindaba, pero no podía subirlo porque sus competidores cobraban un precio similar. Aun así, estos ingresos la ayudaban con los gastos y le permitían ahorrar un poco.

Este año, durante los días previos a la Semana Santa -una de las festividades que más atraen a los turistas a Ayacucho- la mayoría de hoteles y hostales estaba completamente ocupada. Conforme se aproximaba el inicio de las fiestas, cada vez se hacía más difícil conseguir alojamiento en un hotel o en un hostal, por lo que la tarifa por alojamiento subió y llegó a ser 50 soles. Fue entonces que la señora Norma tomó la decisión de contratar los servicios de un carpintero para colocar unos paneles de madera y dividir las habitaciones en dos. Además, alquiló camas adicionales.

Como ves, en este caso, un aumento en el precio permitió a la señora Norma aumentar la cantidad ofertada de servicios de hospedaje.

ACTIVIDADES SUGERIDAS

1. EFG es un pequeño negocio que brinda el servicio de tipeo por computadora. Cuenta con tres computadoras y tres empleados, lo que le permite producir 210 páginas al día. Considerando esta información, plantea soluciones ante los siguientes cambios:
   a) El número de pedidos aumenta a 250 páginas diarias.
   b) El número de pedidos aumenta a 600 páginas diarias.
   c) El número de pedidos aumenta a 1,500 páginas diarias.
   d) Un pedido extraordinario de 1,000 páginas en un día.

2. Hemos visto que la elasticidad de la oferta revela la capacidad de los productores para adaptarse a los cambios en el precio de los bienes o servicios. Según esto, responde:
   –¿Es preferible para un productor tener una oferta elástica o inelástica? ¿Por qué?

3. Según lo que hemos visto sobre el fenómeno de la estacionalidad, indica cuál sería la mejor opción para incrementar la producción de cuadernos escolares en el mes de marzo. Justifica tu elección.
   a) Contratar horas extra a los trabajadores.
   b) Contratar más trabajadores.
   c) Comprar nuevas máquinas.
   c) Ninguna de las anteriores.

CÓMO FUNCIONA EL MERCADO

El mercado libre y el debate sobre el rol del Estado

Habrás escuchado muchas veces el término "mercado libre" y asociado a este término el debate sobre cuál debe ser el rol del Estado. La discusión entre economistas sobre el rol del Estado es muy antigua y ha sido muchas veces el eje del desarrollo de las corrientes del pensamiento económico. El tema del rol del mercado y del Estado en la economía fue materia de enorme controversia en el pasado, pero actualmente existe un consenso bastante amplio sobre el tema y sólo algunos puntos siguen en discusión. En la primera unidad de este libro ya revisamos cuál es el rol que le toca cumplir al Estado, según el consenso de la mayoría de economistas. Si deseas recordarlo, bastará con que revises el tema correspondiente de la primera unidad.

En la realidad, ningún mercado es absolutamente libre. Como ya hemos visto, el Estado siempre tiene un impacto en las decisiones de los agentes económicos a través de los impuestos, el gasto público, la regulación de diferentes mercados. La pregunta relevante es cuánto interfiere el Estado en el mecanismo de libre mercado; si el grado y tipo de intervención afecta significativamente lo que consumidores y productores hacen, se trata de un mercado intervenido. Si el Estado no afecta mayormente las decisiones de los individuos, se trata de un mercado libre. Hasta aquí hablamos del mercado y la acción estatal como esquemas en contraposición, pero ese no tiene por qué ser siempre el caso.

La polémica respecto del rol del Estado y del mercado ha hecho que a veces se advierta que la condición para un mercado libre es que el Estado se reduzca a su más mínima expresión. Esta es una visión superficial y equivocada. El desarrollo y la ampliación del mercado libre requieren de una presencia importante del Estado en una serie de ámbitos. Lo que pasa es que se necesita un Estado que sustente y complemente el funcionamiento del libre mercado, no uno que lo intente suplantar o contradecir, como a veces ocurrió en el pasado.

Cómo se comporta un mercado libre

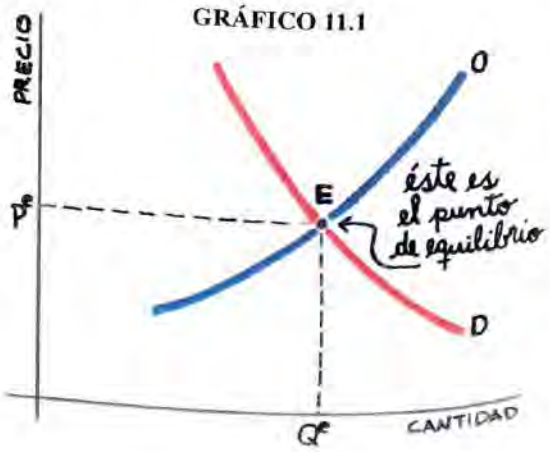
Para comenzar el análisis microeconómico en relación al debate sobre el libre mercado y el rol del Estado, es necesario comprender cómo se comporta el mercado cuando actúa sin mayor intervención del Estado. Para ello, recordaremos los conceptos de equilibrio y desequilibrio en los mercados, los cuales presentamos en la primera unidad.

Los mercados libres son impulsados por dos fuerzas muy poderosas: la búsqueda de máxima satisfacción por parte de los hogares y de máximas utilidades por parte de las empresas. Los consumidores quisieran pagar los precios más bajos posibles por los productos que van a comprar. Los productores, en cambio, quisieran cobrar el mayor precio posible por los bienes que venden. Sin embargo, para que cualquier transacción comercial se pueda realizar es necesario que compradores y vendedores coincidan respecto de la cantidad y el precio del bien que desean transar. Este acuerdo implícito se logra mediante la interacción de la oferta y la demanda.

Equilibrio en un mercado libre

Cuando la cantidad ofertada y demandada coincide, se dice que hay un punto de equilibrio entre la oferta y la demanda. Esto significa que al precio logrado, la cantidad que los productores están dispuestos a ofrecer es la misma que la que los consumidores están dispuestos a demandar. Cuando sucede esto, el precio y la cantidad reciben el nombre de precio y cantidad de equilibrio, respectivamente.

GRÁFICO 11.1



Puedes apreciar en este gráfico una curva de demanda (D) y una curva de oferta (O) que se intersecan en un punto (E). Esta intersección es el punto de equilibrio: un punto en el cual un determinado precio (P^e) hace que las cantidades demandada y ofertada, representadas como Q^e, coincidan.

¿Y si nos alejamos del equilibrio?

Debido a la interacción de las fuerzas de oferta y demanda, los mercados tienden hacia el equilibrio; por lo que si se permite que el mercado funcione sin trabas, tarde o temprano se alcanzará el equilibrio. En un mercado libre, la oferta y la demanda se encargarán de que el precio varíe hasta que se igualen la cantidad ofertada y la cantidad demandada.

¿Qué pasaría, por ejemplo, si el precio de la leche evaporada estuviera temporalmente por debajo de su nivel de equilibrio? Las familias estarían dispuestas a comprar cantidades mayores que las que los vendedores estarían dispuestos a ofrecer, lo que produciría una situación de escasez. Ello haría que el precio aumente y se restablezca el equilibrio. Si, en cambio, el precio subiera por encima del nivel de equilibrio, la cantidad ofertada sería mayor que la cantidad demandada. Ello haría que los productores no sean capaces de vender todos sus inventarios, por lo que bajarían los precios para animar a los consumidores a comprar más. El aumento de precios haría que se recupere el equilibrio en ese mercado.

A continuación analizaremos gráficamente cómo operan los ajustes en el mercado ante cambios en la demanda o en la oferta.

Cambios en la demanda

Anteriormente hemos visto que existen varios factores que afectan la demanda de un bien: el precio de otros bienes, el ingreso monetario, los gustos y preferencias de los consumidores. Un cambio en cualquiera de estos factores puede determinar que se produzca un desequilibrio en un mercado, lo que originaría que las fuerzas de oferta y demanda empiecen a actuar para lograr un nuevo equilibrio.

Por ejemplo, imaginemos que el mercado de arroz en Lima está en equilibrio: al precio de S/. 1 el kilo se vende un total de 20 toneladas diarias. De un momento a otro, se produce un aumento de la demanda por arroz a 30 toneladas diarias, porque ha habido una mala cosecha de papa y la gente ha trasladado su consumo hacia el arroz. En consecuencia, se produce un exceso de demanda de 10 toneladas. ¿Cómo se corrige este desequilibrio? Frente a esta situación, los consumidores competirán entre sí por comprar el arroz en venta, lo que hará que el precio suba. Al elevarse el precio, la venta de arroz se vuelve más rentable. Aunque no tiene sentido ponerse a sembrar arroz, porque para cuando pueda ser cosechado la demanda ya puede haber regresado a su situación normal, sí tendría sentido importar arroz del extranjero. Supongamos que ello hace que suba la cantidad ofertada a 22 toneladas. Así, la brecha entre la cantidad demandada y la cantidad ofertada se reduce a ocho toneladas. Como todavía hay un exceso de demanda, los comerciantes seguirán importando arroz. Este proceso de aumento del precio y ajuste de la cantidad se repite hasta alcanzar el precio de S/. 1.50 por kilo, precio en que tanto la cantidad demandada como la ofertada son iguales a 28 toneladas. Podemos decir entonces que hemos alcanzado un nuevo punto de equilibrio.

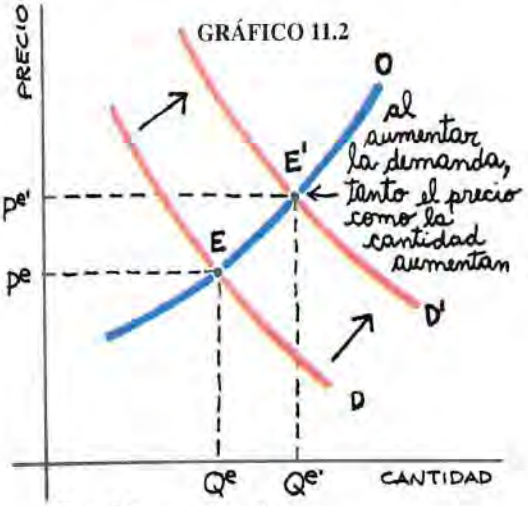


GRÁFICO 11.2

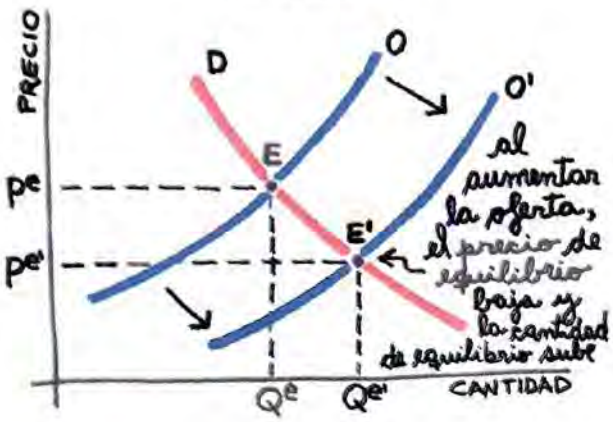
Cambios en la oferta

La oferta también puede variar drásticamente cuando hay un cambio en sus factores determinantes. Por ejemplo, la implantación de una nueva tecnología puede abaratar los costos de producción de un bien y como consecuencia hacer que la curva oferta se desplace hacia la derecha.

Imagina ahora que un año de clima excepcional hace que los productores ofrezcan ese año una mayor cantidad de este bien. Como recordarás, en la situación de equilibrio inicial de este ejemplo, se vendía un total de 20 toneladas diarias al precio de S/. 1 por kilo. Supongamos que en esta nueva situación, los vendedores estarán dispuestos a ofrecer 25 toneladas diarias a ese precio. Dado que a ese precio los consumidores demandan únicamen-

te 20 toneladas, se produce un exceso de oferta. Como los vendedores no pueden guardar eternamente el arroz -porque se malograría-, bajarán el precio para que más consumidores compren. El precio descenderá hasta que se restablezca el equilibrio, por ejemplo a S/. 0.80 por kilo.

GRÁFICO 11.3



Los controles de precios

Muchas veces en la historia del Perú se han impuesto controles de precios de diferentes bienes: productos alimenticios básicos, gasolina, pasajes, dólar. Supuestamente, estos controles estaban destinados a beneficiar a la población. En la realidad, sin embargo, estos controles de precios no tuvieron los efectos señalados, y generaron escasez y mercados negros.

Supongamos que un gobierno establece que el precio del aceite no puede ser superior a S/. 3.50 la botella de litro, cuando el precio de equilibrio sería de S/. 4. A este precio los consumidores querrán comprar una cantidad mayor que la que los productores ofrecen (exceso de demanda). Frente a esta situación de escasez de aceite, es probable que el Estado decida racionar la venta de este producto, limitando la cantidad de botellas que cada persona puede comprar. Pero como la cantidad demandada es mayor que la cantidad ofertada, los consumidores estarán dispuestos a pagar más por conseguir aceite. En esa situación, lo predecible es que aparezcan mercados negros, donde el aceite se vende a un precio más alto que el que tendría si el mercado funcionara libremente, por ejemplo a S/. 5 la botella.

Parte de la producción de aceite se traslada a ese mercado negro, por lo que la cantidad de aceite que se vende legalmente se reduce aún más, y ello obliga a disminuir el número de botellas que cada persona puede comprar. Los consumidores, para proteger a sus familias de esta escasez, aprovechan al máximo cualquier oportunidad que se presenta de comprar aceite. Por ejemplo, hacen que todos los miembros de la familia compren botellas de aceite de una en una. O la misma persona entra y sale de la tienda comprando una botella cada vez. Te darás cuenta de que en este caso las familias ya no están comprando su consumo normal de aceite, sino todo el aceite que puedan, por si acaso luego no les sea posible. Ello agrava la escasez, expande el mercado negro y hace que el precio del aceite en ese mercado suba aún más.

Como ves, controlar los precios origina una gran cantidad de problemas, y relativamente muy pocos beneficios. Lo único rescatable que se ha conseguido es que las personas que lograron comprar aceite al precio controlado hayan obtenido una ganancia por no tener que comprarlo a un precio mayor. Pero estas personas son de todo nivel socioeconómico, y no tiene sentido que el Estado actúe para ahorrarles gastos a quienes sí tienen capacidad económica. Si lo que se buscaba era proteger la capacidad de consumo de las familias más pobres, lo sensato hubiera sido ayudarlas directamente mediante programas como los de los comedores populares, por ejemplo.

Ahora pasaremos a revisar otros temas que también son relevantes para el análisis microeconómico del rol del Estado y del mercado libre: tipos y fallas de mercado.

Los controles de precios facilitan la aparición de especuladores.

IDEAS PRINCIPALES

- Mercado y Estado no tienen por qué ser conceptos antagónicos. El desarrollo y la ampliación del mercado libre requieren de una presencia importante del Estado en una serie de ámbitos. Lo que pasa es que se necesita un Estado que sustente y complemente el funcionamiento del libre mercado, no uno que lo intente suplantar o contradecir, como ocurrió en el pasado.

- En los mercados se concilian los intereses de los productores y los consumidores respecto de la cantidad y el precio de los diferentes bienes y servicios que se transan. Cuando se logra un precio donde la cantidad ofertada y demandada es la misma, se dice que se ha alcanzado el punto de equilibrio.

- Si un mercado se aleja de una situación de equilibrio, la oferta y la demanda actuarán para restablecer nuevamente otro equilibrio.

- Los controles de precios producen escasez, dan lugar a la aparición de mercados negros y distorsionan el comportamiento de productores y consumidores con efectos muy negativos. Si lo que se busca es proteger a familias de bajos ingresos, lo que corresponde es realizar programas de asistencia focalizada a los grupos que realmente lo necesitan.

Cuatro hombres y un turrón...

Uno de los puntos de partida básicos de la economía es que los bienes y servicios son escasos. Al respecto, surge una pregunta: ¿si los bienes no alcanzan para todos, entonces quién tiene más derecho de consumirlos y por qué? Para responderla vamos a imaginar la siguiente situación.

En una isla viven cuatro personas. Un día, entre los restos de un naufragio, llega un pequeño paquete que contiene un delicioso turrón. Como es muy pequeño y dividirlo no contentaría a ninguno, los cuatro habitantes deciden que sólo uno de ellos lo comerá. Sin embargo, no saben con qué criterio elegir al afortunado. Las opciones son las siguientes: 1) el que gane un sorteo organizado para tal efecto, 2) aquél cuya libreta electoral termine en nueve, 3) el más simpático y atractivo, 4) el más fuerte, 5) el que esté dispuesto a pagar más.

¿Cuál es la opción más ventajosa? Para el mercado la quinta opción es la mejor, pues es la más transparente y menos arbitraria de todas. Así, en el futuro, cada uno de los habitantes sabrá que si quiere "comerse el turrón" deberá organizar su economía, es decir, trabajar, producir y ahorrar en la medida en que lo requieran sus necesidades.

Basado en la obra Escritos seleccionados 1968-1980 de *Juan Carlos de Pablo.*

ACTIVIDADES SUGERIDAS

1. Basándote en lo que has estudiado en este tema, indica qué efectos tendría sobre el equilibrio en el mercado de gaseosas un descenso del precio de los insumos utilizados en su fabricación.

2. Imagina que el gobierno decide fijar el precio del tarro de leche a 1.00, es decir, 0.50 céntimos por debajo de su precio de equilibrio. ¿Cuáles de las siguientes opciones son probables efectos de esta medida?

   ( ) Todas las personas que quieren comprar leche podrán hacerlo.
   ( ) Mucha gente que consume leche en polvo preferirá comprar leche evaporada.
   ( ) Los productores querrán vender menos leche.
   ( ) La oferta de leche evaporada será abundante.

TIPOS DE MERCADO

La competencia en los mercados

En la vida real, en una economía coexisten distintos tipos de mercado caracterizados por diferentes grados de competencia. Decimos que un mercado es más competitivo que otro cuando ningún productor o consumidor tiene el poder para influir decisivamente en el precio o la cantidad del bien que se transa. Por lo mismo, un mercado es menos competitivo cuando uno o más productores o consumidores tienen el poder para influir decisivamente en el precio o la cantidad del bien que se acuerda.

Existen diversos factores que determinan el grado de competencia de los mercados. Son, principalmente los siguientes:

- El número de productores y consumidores que participa en él, y su importancia.
- El acceso a la información respecto de los productos disponibles.
- La facilidad para la entrada y salida de las empresas en el mercado.
- La homogeneidad del bien o servicio que se transa.

En base a estos factores, un mercado puede clasificarse en dos situaciones extremas, que son la competencia perfecta y el monopolio y en una serie de casos intermedios. Empezaremos viendo uno de estos casos: el de libre competencia.

El mercado de libre competencia

La característica principal de un mercado de libre competencia es la existencia de un gran número de ofertantes y consumidores y la posibilidad de las empresas de entrar y salir libremente del mercado. Como consecuencia de ello, la capacidad que tiene una empresa o un consumidor de influir sobre el precio de mercado es muy limitada. Veamos un ejemplo:

Imagina que Nicolás tiene una "combi" y le pide a su sobrino Germán que lo ayude como cobrador durante el verano. Ya en la ruta, Germán tiene la oportunidad de observar aspectos muy interesantes del negocio.

En primer lugar, hay muchas camionetas trabajando, y todo el tiempo están entrando y saliendo nuevas unidades. ¿Cuál es el efecto de esta situación? Lo puedes notar en cada esquina: la gente no tiene mayor interés por subirse a una combi específica, porque pasan muchas y puede elegir cualquiera de ellas.

Por otro lado, Germán reflexiona que a pesar de que desde hace algunos años el precio del boleto ya no es fijado por el gobierno, éste es el mismo en cada una de las combis (para rutas de similar longitud). Ello sucede porque a ningún chofer se le ocurriría cobrar un precio mayor al del mercado, pues en ese caso todas las personas optarían por subir a otras unidades.

En un mercado competitivo ni los productores ni los consumidores tienen suficiente poder como para fijar los precios.

En el caso extremo (teórico) de la **competencia perfecta**, la capacidad de las empresas para influir en los precios es nula. En la vida real no existe la competencia perfecta sino diversos grados de competencia, algunos de los cuales pueden ser muy próximos al extremo teórico.

La competencia obliga a las empresas a conquistar la preferencia de los consumidores por su producto. Es por esto que las empresas que trabajan con mucha competencia suelen ser muchos más eficientes y productivas que aquellas que operan en mercados menos competitivos. Los consumidores se ven favorecidos por la competencia en los mercados, pues en su afán por satisfacerlos las empresas venden mejores productos y a precios cada vez más bajos.

Requisitos de la libre competencia

Para que la libre competencia funcione deben cumplirse ciertas condiciones.

a) **Cada productor y consumidor debe ser pequeño en relación al mercado.** Esta primera condición garantiza que ninguna empresa o consumidor influya de manera significativa en los precios a través de limitaciones en la cantidad ofertada o demandada. Si los compradores y vendedores representan una fracción muy pequeña del mercado total, no podrán influir en el precio.

Por ejemplo, usualmente se piensa en las empresas mineras como en grandes empresas, y es posible que lo sean en términos de ingresos, capital. No obstante, la mayoría de estas empresas son pequeñas en el mercado de minerales dado que deben surtir la demanda mundial, y en ese contexto su capacidad de influir por sí solas en el precio es casi nula.

La competencia obliga a los comerciantes a vender sus productos al mismo precio.

b) **El producto que se transa debe ser homogéneo.** Otro de los requisitos que debe cumplir un mercado competitivo es la homogeneidad del producto, de modo que las distintas empresas ofrezcan productos que son equivalentes a los consumidores. Esta condición de los mercados competitivos garantiza que los consumidores están tan satisfechos comprando a un productor como a otro, lo que viabiliza la competencia entre ellos.

Es importante señalar que en la realidad, rara vez se presenta una homogeneidad absoluta. Existen normalmente diferencias importantes: la pintura Duramucho es mejor que la pintura Nopintanada; o existen variedades de naranja que tienen más jugo que otras. Los productos más homogéneos de todos se conocen internacionalmente con el nombre de *commodities*, como los minerales, cereales, y aun ellos tienen variedades. Por ejemplo, la harina de pescado es clasificada según su calidad nutritiva.

Para que exista competencia, sin embargo, basta con que exista un cierto grado de homogeneidad, al menos entre productos de una misma variedad (jabones de tocador finos, por ejemplo).

Aun en productos aparentemente homogéneos -como el arroz- es posible encontrar variedades.

c) **Las empresas deben poder entrar y salir libremente del mercado.** La libertad para entrar y salir del mercado permite que las empresas utilicen sus recursos allí donde creen que pueden tener mayor éxito. Ello permite que si un mercado presenta precios muy altos, las empresas puedan ingresar a ese mercado, y si lo requieren, trasladar recursos de mercados que sean menos rentables. Esta flexibilidad para entrar y salir de los productores en los mercados permite que los consumidores tengan muchas más opciones.

d) **Las empresas que ya están en el mercado no deben tener ventajas insalvables sobre potenciales competidores.** Este requisito garantiza que las empresas ya establecidas y las que ingresan por primera vez al mercado compitan en condiciones razonablemente similares. Es normal que la empresa ya establecida tenga ventaja sobre posibles nuevos competidores, pero lo importante es que esta ventaja sea factible superarla, y cuanto más fácil, mejor. La existencia de factores que favorecen a las empresas ya establecidas puede considerarse un caso de barreras naturales a la entrada, un concepto que definiremos cuando nos ocupemos de los monopolios.

e) **La información sobre precios y calidad debe estar fácilmente disponible.** Si los consumidores pueden informarse fácilmente sobre el precio y la calidad de los productos que están disponibles en el mercado, ninguna empresa podrá cobrar más que las otras sin perder clientela. Las empresas, por su

parte, deben conocer los precios de sus competidores para poder ofrecer productos similares a precios similares.

Poder saber fácilmente cuál es el precio de los productos es fundamental para el buen funcionamiento del mercado.

f) **Debe existir muchos compradores.** Finalmente, para que el mecanismo de libre competencia funcione, los demandantes por un determinado bien o servicio deben ser muchos. Ello se debe a que si fueran pocos los compradores que demandan un bien o servicio, éstos tendrían el poder de influir en el precio.

El monopolio

El **monopolio** es un mercado en el cual existen muchos compradores, pero sólo una empresa proveedora. Una empresa monopólica está en la capacidad de escoger el precio de su producto, en función de que su ganancia sea la máxima posible, porque no tiene que competir con nadie por atraer a los consumidores. Cuando un mercado, en vez de estar sujeto a la libre competencia, es de tipo monopólico, es probable que se produzca una serie de inconvenientes: el precio será mayor, la cantidad ofertada menor, la calidad menor.

En la economía de cualquier país siempre existen algunos mercados monopólicos, y en algunos casos se justifica que así sea. Por ejemplo, el Banco Central de Reserva tiene el monopolio de la emisión de moneda nacional. Si alguien quiere dedicarse a fabricar dinero en una imprenta, se le mete a la cárcel por falsificador. Otro caso de un monopolio necesario son los derechos de exclusividad que se otorgan a los inventores para permitir que éstos sean retribuidos por sus creaciones y estimular la creatividad y la innovación.

Algunos mercados son monopólicos porque no hay otra alternativa: los costos de entrar al mercado son tan altos que éste sólo da para una empresa. Por ejemplo, si vives en Lima y quieres agua potable para tu casa, tu única opción es comprarla a Sedapal. No tendría sentido que otra empresa más hiciera cañerías de agua y desagüe por toda la ciudad, además de todas las otras inversiones en infraestructura que son necesarias para dar el servicio de suministro de agua potable.

Por sus características, la provisión de servicios públicos la realizan muchas veces empresas en situación de monopolio.

Requisitos del monopolio

En una situación de monopolio se debe dar las siguientes condiciones:

a) **Existe un solo productor.** En los mercados monopolísticos existe un solo productor. El monopolista influye en el precio y produce menos que en una situación de libre competencia, ganando una mayor utilidad.

b) **Existen barreras para la entrada de nuevas empresas al mercado.** En los mercados monopolísticos existen barreras que impiden la entrada de nuevas empresas al mercado. Estas barreras, que pueden ser legales o naturales, protegen a la empresa monopólica de posibles competidores.

c) **El bien no debe ser fácilmente sustituible.** Si el bien fuera fácil de sustituir, el monopolista no tendría ningún poder, ya que los consumidores trasladarían su consumo al bien sustituto.

Monopolios legales y monopolios naturales

Existen dos clases de monopolio: los monopolios legales y los monopolios naturales. Un monopolio es legal cuando una ley, licencia o patente restringe la entrada de más de una empresa para la producción de un bien o servicio. En el Perú, por ejemplo, el Estado tiene el monopolio legal de la compra de la hoja de coca, para controlar el narcotráfico. Por lo general, sin embargo, los monopolios legales no se justifican, por lo que la Constitución de 1993 ha optado por no permitirlos, salvo en situaciones excepcionales.

Otro tipo de monopolios legales son las patentes o los derechos de autor. Una **patente** es un derecho de exclusividad (un monopolio) que se otorga sobre la producción de un bien o servicio al inventor de dicho producto. Los **derechos de autor** son derechos similares otorgados principalmente a la producción artística e intelectual. Las patentes y derechos de autor son utilizados para incentivar la creatividad y la innovación.

Vender o comprar cintas piratas de música es ilegal, pues por ellas no se pagan derechos de autor.

Existen **monopolios naturales** cuando sólo una empresa puede ofrecer un bien o servicio de manera rentable. Ello normalmente ocurre cuando el costo de iniciar esa actividad es muy alto, y el mercado no permite que más de una empresa pueda recuperar la inversión hecha.

Efectos de los monopolios

Seguramente has escuchado muchas críticas a los monopolios, aunque hemos visto que a veces son necesarios o ineludibles. Las críticas se fundamentan en que los monopolios pueden causar perjuicios a los consumidores:

- **Precios más altos.** Como único vendedor, el monopolista fija el precio del producto que le permite obtener las máximas ganancias. Este precio es mayor que el que regiría en un mercado competitivo.

- **Reducción en la cantidad ofertada.** Como el monopolista fija el precio del producto por encima del nivel de competencia, menos gente estará dispuesta a comprar y, por lo tanto, se venderá una menor cantidad que en condiciones competitivas.

- **Tendencia a desperdiciar recursos productivos.** Los estudios demuestran que los monopolios tienden a desperdiciar recursos productivos, probablemente porque la falta de competencia reduce la necesidad de minimizar los costos de producción.

Al no tener competencia, el monopolista puede fijar precios muy elevados.

El control de monopolios

Los monopolios pueden implicar consecuencias adversas para los consumidores. Ante esta situación, es necesario que el Estado controle que los monopolios no abusen de su poder.

El Estado normalmente regula los monopolios, fijando un precio máximo del producto, que debiera ser equivalente al que regiría en condiciones de libre competencia. El Estado además debe velar por la calidad que se ofrece, porque si no el monopolista podría obtener ganancias monopólicas mediante la estrategia de ahorrar costos y brindar una menor calidad a los consumidores.

Es deseable, además, que el Estado limite la formación de monopolios legales, reduciendo al mínimo indispensable la cantidad de normas que restringen el ingreso de empresas a los diferentes mercados.

El oligopolio

Un **oligopolio** es un tipo de mercado en el que existe un número reducido de productores y un gran número de compradores. Si los productores compiten entre sí por ganar la preferencia de los consumidores, no existe mayor problema, y el mercado se comporta como uno de libre competencia. No es extraño ver que la competencia entre unas pocas empresas puede ser bastante más fuerte que cuando hay muchas empresas compitiendo. Un ejemplo de esta competencia entre pesos pesados es la famosa "guerra" que se da a nivel mundial entre Coca-Cola y Pepsi Cola.

Los oligopolios aparecen generalmente en la producción de bienes y servicios que requieren grandes cantidades de inversión en capital y el desarrollo de tecnología. Ejemplos de mercados oligopólicos son la industria mundial del petróleo y la industria aeronáutica.

En un oligopolio, como son pocas las empresas participantes, la acción de una de ellas tiene efectos muy significativos sobre todas las demás. Por eso, al momento de tomar una decisión, cada empresa oligopólica considera la posible reacción de sus competidores. Para maximizar sus ganancias en estas condiciones, las empresas oligopólicas:

- Intentan calcular y predecir las acciones de las empresas rivales.
- No compiten en base al precio, sino diferenciando sus productos.
- Pueden intentar ponerse de acuerdo entre ellas sobre qué precios cobrar o cómo repartirse el mercado. Este tipo de acuerdos son penados por la ley, porque atentan contra el bienestar de los consumidores.

Algunos mercados oligopólicos (como el de los teléfonos celulares) pueden tener un comportamiento similar a los mercados competitivos.

El cártel

Un **cártel** es un grupo de empresas que se pone de acuerdo en limitar la producción para hacer subir el precio de su producto. Ello equivale a que este grupo de empresas se comporte como si fuera un monopolio. Como ya hemos visto, los monopolios no pueden ser prohibidos porque a veces no existe alternativa, como en el del agua potable. Incluso hay casos, como las patentes, en que el monopolio puede tener aspectos beneficiosos. En cambio, sí es posible y conveniente prohibir los cárteles.

Los productores siempre deben competir entre sí, porque esa competencia beneficia a los consumidores. No existe razón alguna para que la ley permita que los productores fijen un precio de manera concertada, perjudicando al consumidor. Lamentablemente, en el Perú la tradición ha sido la de considerar válido este tipo de acuerdos. Inclusive, ha sido usual referirse a este tipo de acuerdos como "pactos de caballeros". Felizmente, ello está cambiando y existe ahora mayor conciencia de que este tipo de acuerdos son contrarios al buen funcionamiento de los mercados.

Aunque cuando se produce un cártel es probable que éste dure poco. Ello se debe a que una vez que se ha acordado ilegalmente el precio, cada productor tiene el incentivo de bajar un poco el precio de su producto para atraer a los consumidores hacia su empresa.

Los cárteles no son la única práctica restrictiva de la competencia que la ley prohíbe. También es ilegal que se acuerden reparticiones geográficas del mercado, por ejemplo.

La diferenciación de productos

En la mayoría de mercados, las empresas compiten produciendo bienes parecidos, pero no idénticos. Las empresas intentan diferenciar su producto, buscando que éste sea único para sus consumidores, porque así no enfrentan tanta competencia y su rentabilidad mejora. Son los consumidores quienes finalmente determinarán si un producto es verdaderamente único para ellos y ello justifica pagar un mayor precio. La publicidad es muchas veces el mecanismo usado para diferenciar productos. Por eso, hay leyes que buscan garantizar que la publicidad no proporcione información falsa o tendenciosa para proteger al consumidor.

IDEAS PRINCIPALES

- Un mercado es competitivo cuando ningún productor o consumidor tiene el poder para influir decisivamente en el precio o la cantidad del bien que se transa. En el caso extremo de la competencia perfecta, la capacidad de influir es nula.

- El grado de competencia depende del número de productores y consumidores, el acceso a información sobre productos, la facilidad de ingreso y salida de las empresas al mercado y la homogeneidad del bien.

- El monopolio es un mercado en que un único productor tiene total capacidad de determinar el precio de mercado. Para ello debe existir un solo productor, muchos consumidores, barreras a la entrada de nuevas empresas, y el bien debe ser difícil de sustituir. Usualmente, un monopolio causa precios más altos, reduce la cantidad ofertada y tiende a desperdiciar recursos.

- Un monopolio legal es cuando una norma sólo permite que haya una empresa en un mercado. Un monopolio natural se da cuando la tecnología determina que sólo una empresa sea rentable en un mercado.

- Un oligopolio es un mercado con pocos productores. Puede ser competitivo, salvo que los productores acuerden actuar como un monopolio mediante la conformación de un cártel.

Las patentes y la piratería

Imagina cuánto tiempo y esfuerzo le debe costar a una banda de *rock* el idear, diseñar y producir un *cassette* con sus temas. Ahora piensa en lo que se requiere para copiar el *cassette* una vez que sale al mercado. Esto es algo que puede hacer cualquier persona con un equipo de sonido. Como ves, hay un tremendo desbalance entre ambos casos.

La piratería (la copia de material registrado sin el pago de los derechos de ley) desalienta la creatividad, ya que los artistas e intelectuales piensan que no vale la pena producir, pues los frutos de su esfuerzo terminarán finalmente en manos de gente inescrupulosa.

Este es un ejemplo de la necesidad del uso de patentes para proteger la producción intelectual.

- Las empresas intentan diferenciar su producto del resto, buscando que éste sea único para sus consumidores. Así no enfrentan tanta competencia y mejoran su rentabilidad.

ACTIVIDADES SUGERIDAS

1. Identifica tres industrias y discute el grado de competencia que presentan, considerando lo siguiente:
   a) si tiene muchos participantes.
   b) si existen barreras a la entrada de otras empresas y de qué tipo.
   c) si el producto comerciado es relativamente homogéneo.

2. La aerolínea "X" era, hasta hace muy poco, la única que realizaba vuelos entre Lima y Miami. Pero la aerolínea "Y" empezó también a cubrir esa ruta. Discute con tus compañeros sobre las consecuencias de esta nueva situación en relación a:
   a) El precio.
   b) El número de pasajes vendidos.
   c) El servicio a bordo (en ambas aerolíneas).

FALLAS Y POTENCIAL DEL MERCADO

Cuándo falla el mercado

Una **falla de mercado** se define como la incapacidad de un mercado específico para lograr la satisfacción de los consumidores y la utilización eficiente de recursos en la producción. Existen dos causas que determinan la aparición de fallas de mercado:

- La existencia de bienes y servicios públicos.
- Las externalidades, que son costos o beneficios que algunas actividades productivas o de consumo generan sobre personas ajenas a dichas actividades.

Veamos en qué consisten estas fallas del mercado y cómo la intervención del Estado puede ayudar a resolverlas.

Bienes públicos

Un bien es privado cuando está disponible para ser consumido por un número limitado de personas. Un bien privado es, por ejemplo, una manzana. Si tú decides comértela nadie más podrá hacerlo. Otro ejemplo puede ser el de servicio de transporte en ómnibus. La capacidad de estos vehículos es limitada y si alguien ocupa un lugar, le resta a otro la posibilidad de ocupar ese mismo sitio. A esta característica del bien privado, por la cual el consumo de una persona excluye la posibilidad de consumo de otras personas, se le llama **rivalidad en el consumo.**

Otra característica del bien privado es que puede establecerse derechos exclusivos sobre su consumo. A esta característica del bien privado se le llama **exclusividad en el consumo.** En el caso del ómnibus, por ejemplo, quienes pagan el pasaje viajan en él, y los que no pagan no.

Un **bien público** es aquel cuyo consumo no limita las posibilidades de consumo de otras. Además, una vez que está disponible no es posible (o no tiene sentido) excluir a nadie de su consumo. Un ejemplo de bien público es el alumbrado en las calles. Decimos que es un bien público porque una vez instalado un poste de luz puede ser utilizado por todos los transeúntes. La iluminación que recibe una persona no reduce la cantidad de luz que está disponible para otros. Asimismo, nadie puede ser excluido en el consumo: no se puede dejar de iluminar a algunos transeúntes mientras se ilumina a otros.

"El sol sale para todos" y el alumbrado público también.

El Estado y los bienes públicos

Una falla de mercado se presenta en el caso de los bienes públicos, pues no obstante tratarse de bienes muy necesarios para la sociedad, ninguna empresa privada estaría dispuesta a ofrecerlos, a menos que el Estado intervenga. Esto se debe a que es imposible saber cuánto valora el bien cada individuo y, en consecuencia, cuánto estaría dispuesto a pagar por él. Además, no es posible calcular cuánto consume cada persona.

Otro problema que no permite que empresas privadas se interesen normalmente en proveer bienes públicos, es que no es posible excluir del consumo a aquellos que no pagan por ellos. Los bienes públicos se caracterizan porque es muy difícil cobrar por ellos.

Por estas razones es el Estado quien se encarga de garantizar que se provean los bienes públicos, financiándolos a través de tributos. Es importante anotar que el Estado no tiene que proveer directamente el servicio o bien público, sino sólo garanti-

zar su provisión, que podría ser encargada a empresas privadas. Por ejemplo, es el municipio el que tiene que hacer que se recoja la basura, pero no tiene que hacerlo por sí mismo, pues podría contratar a una empresa privada para tal fin.

Las externalidades

El funcionamiento del mercado resulta afectado cuando una actividad productiva o de consumo genera costos o beneficios a personas ajenas a esta actividad. Estas situaciones, llamadas **externalidades**, no son tomadas en cuenta por los consumidores o productores que las generan. Son externalidades, por ejemplo, las molestias que la música a todo volumen de una fiesta provoca en los vecinos, así como los beneficios que un campo de golf da para la construcción de edificios en la zona aledaña.

Cuando se producen beneficios a terceros por la producción o el consumo de un bien o servicio se dice que existen **externalidades positivas**. Por ejemplo, en Lima existen dos campos de golf que han permitido que muchas empresas hagan buenos negocios construyendo edificios de lujo en los alrededores, y que muchos deportistas tengan un bonito lugar donde correr. Si bien estos sectores se benefician con la existencia de estos campos de golf, la inversión y los gastos de mantenimiento de estos campos son sólo pagados por los miembros de cada club. Si fuera posible que estos clubes recibieran algún pago por los beneficios que generan a la sociedad, probablemente habrían más campos de golf, lo que haría que más familias tengan la oportunidad de tener departamentos con linda vista y que los deportistas tengan más opciones donde correr. El beneficio a terceros que implican las externalidades positivas se llama beneficio social. El problema que se presenta en el caso de externalidades positivas es que normalmente el mercado no permite que se realicen tantas actividades con externalidades positivas como sería socialmente deseable.

Cuando se producen costos o daños a terceros por la producción o consumo de un bien o servicio se dice que existen **externalidades negativas.** Por ejemplo, si una fábrica arroja desechos contaminantes al mar, está perjudicando a los pescadores de la zona y a los bañistas de las playas aledañas. Las personas que van a la playa y dejan desechos en ella también están produciendo externalidades negativas a los demás usuarios de la playa. En cada uno de estos casos, quienes contaminan están obteniendo beneficios (ahorrarse el costo de disponer del desecho adecuadamente o evitarse el problema de caminar hasta el tacho de basura más cercano) a costa de los demás. Al costo que tienen las externalidades negativas se les conoce como el costo social.

El consumo de una persona puede dañar o molestar a otros.

Remedios para externalidades

La existencia de externalidades tanto positivas como negativas hace que el mercado falle en asignar eficientemente los recursos. El Estado puede ayudar a resolver estos problemas adoptando medidas como las siguientes:

- Estableciendo claramente quién tiene derecho a qué y haciendo respetar esos derechos.
- Gravando aquellas actividades que producen externalidades negativas y subsidiando las que generan externalidades positivas.
- Regulando las actividades económicas que presentan externalidades, para desincentivarlas o fomentarlas, según tengan externalidades negativas o positivas.

Los derechos claramente establecidos ayudan a prevenir las externalidades negativas, porque permiten a los afectados solicitar una compensación por los perjuicios ocasionados. Por ejemplo, si tus vecinos están remodelando su casa y botan desmonte en tu jardín, tú podrías ir a la autoridad municipal y exigir que dejen de hacerlo, o incluso ir al juez y solicitar una compensación por los daños que te han causado. Si las municipalidades y el Poder Judicial fueran instancias efectivas para hacer valer estos derechos, probablemente nadie sería tan descuidado, porque sabría que tendría que asumir las consecuencias.

Sin la participación del Estado la calle sería una verdadera "tierra de nadie".

El Estado también podría gravar con un impuesto a los productores o consumidores que originan externalidades negativas, para que ellos reduzcan su producción o consumo; o subsidiar casos de externalidades positivas. Por ejemplo, si una refinería produce 20 toneladas de desechos al mes, el Estado puede aplicar un impuesto a su actividad. Al hacerlo, incrementa los costos de la empresa y la obliga a refinar menos minerales, produciendo menos desechos. Similarmente, una municipalidad puede determinar qué exonera del impuesto predial o del pago de arbitrios a los clubes que tengan áreas verdes extensas.

También es posible controlar estos problemas mediante leyes que regulen las actividades de quienes las generan. Por ejemplo, el Estado puede dictar leyes que obliguen a las empresas a emplear tecnología no contaminante en la producción.

Cada una de estas opciones para atacar el problema de externalidades tiene ventajas y desventajas, por lo que el análisis de la más conveniente tiene que hacerse caso por caso.

El potencial del libre mercado

Ya hemos visto cómo opera el mercado, cuáles son los diferentes tipos y fallas de mercado y qué hacer frente a ello. Ahora, podemos retomar la discusión sobre el potencial del libre mercado y el rol que le compete cumplir al Estado. Para hacerlo, hablaremos del equilibrio general.

Como hemos visto, las leyes de oferta y demanda actúan silenciosamente en los miles y miles de mercados que existen en la economía de un país. Poco a poco, consumidores y productores logran coincidir sobre precio y cantidad en mercados tan disímiles como los de manzanas, conciertos de rock, cemento, pantalones y todo cuanto te puedas imaginar. Esta búsqueda de equilibrio en diferentes mercados -conectados entre sí por los mecanismos que ya hemos estudiado al analizar la demanda y la oferta- da lugar a lo que se conoce como **equilibrio general.**

La teoría económica demuestra (bajo ciertos supuestos) que si se deja que el mercado alcance por sí solo esta situación de equilibrio general, se logra un conjunto muy importante de ventajas: (i) todos los consumidores quedan tan satisfechos como pueden estar dado el nivel de riqueza de cada cual, (ii) los bienes y servicios que desarrollan los productores son los que más satisfacen a los consumidores y (iii) los factores productivos son utilizados de la manera más eficiente posible.

Estas ventajas no son cualquier cosa: al dejar que productores y consumidores hagan lo que mejor les parezca se logran altos niveles de eficiencia en el uso de los factores productivos, en la selección de qué bienes y servicios producir y en la satisfacción de los consumidores. Por ello es que se dice que el mercado es el mejor asignador de recursos. Si se cumple lo que señala este modelo, el único rol que valdría la pena que el Estado cumpla sería uno de tipo redistributivo, de apoyar a los más pobres a través de impuestos a los más ricos.

¿Es eso todo lo que el Estado tiene que hacer? No, porque los supuestos del modelo no se cumplen plenamente, y entonces los mercados no operan como debieran. Dichos supuestos son: (i) existe libre competencia en los diferentes mercados, (ii) consumidores y productores tienen información suficiente sobre las opciones disponibles en el mercado y (iii) realizar transacciones no resulta complicado ni riesgoso.

¿Significa ello que el Estado debe entrar a reemplazar al mercado? Muchos países intentaron políticas de este tipo y los resultados fueron bastante negativos, a veces catastróficos. El Estado debe hacer lo posible para que se cumplan los supuestos del modelo: que exista el mayor grado de competencia, que consumidores y productores accedan a la información que necesitan; y que no sea costoso ni riesgoso hacer operaciones comerciales. Si se logra que estos supuestos sean razonablemente realistas para la gran cantidad y diversidad de mercados que coexisten en la economía de un país, entonces el libre mercado hará lo suyo.

IDEAS PRINCIPALES

- Una falla de mercado es la incapacidad de un mercado específico para lograr la satisfacción de los consumidores y la utilización eficiente de recursos.
- El consumo de un bien público por una persona no limita las posibilidades de consumo de otras. Una vez que un bien público está disponible, no es posible o razonable excluir a nadie de su consumo.
- El Estado es el único que puede garantizar que se provean bienes públicos, financiándolos a través de tributos. No es necesario que el Estado los provea directamente, pero sí asegurar su provisión.
- Las externalidades negativas son costos generados a terceros por una determinada actividad económica. El mercado hará que se realicen más actividades con externalidades negativas que lo que sería socialmente deseable. Lo contrario ocurre con las externalidades positivas (beneficios).
- El Estado puede controlar las externalidades a través de la asignación clara y efectiva de derechos, impuestos o subsidios y la regulación de este tipo de actividades.
- La búsqueda de equilibrio entre los miles y miles de mercados interconectados que existen en la economía de un país da lugar al equilibrio general. Bajo ciertos supuestos, la teoría económica demuestra que el equilibrio general logra un uso muy eficiente de recursos y una gran satisfacción de los consumidores.

La contaminación ambiental

La contaminación ambiental es una preocupación del mundo entero. La contaminación es un ejemplo típico de una externalidad negativa, porque las personas o empresas que contaminan no sufren los costos de ello, sino que obligan a que toda la sociedad los pague. Una persona que arroja basura a la calle o una empresa que bota desechos al río se evita el costo o la molestia de desechar correctamente esos materiales y, en cambio, hace que el costo de limpiar el medio ambiente sea asumido por toda la sociedad. Como ya hemos visto, la respuesta a una externalidad negativa consiste en encontrar la manera en que la persona o empresa internalice el costo total de sus acciones o en utilizar otros métodos para desincentivar o impedir este tipo de conductas a través de impuestos, controles, multas.

Un ejemplo interesante de cómo hacer que las empresas internalicen el costo de la contaminación ocurrió en una región de Canadá, donde el problema de los desagües industriales estaba poniendo en peligro la calidad del agua de un río. En esa región, las autoridades dispusieron que las empresas estaban obligadas a tomar el agua río abajo del punto donde vertían sus desechos. De esta manera, si los desechos eran contaminantes, la propia empresa los recibiría al tomar agua del río. Ello permitió que las empresas optaran por tecnologías limpias, sin que el control de estas disposiciones fuera excesivamente complicado para el Estado.

ACTIVIDADES SUGERIDAS

1. Identifica las externalidades que originan las siguientes actividades e indica si son positivas o negativas para todos o sólo para algunos:
   a) La construcción de un centro comercial cerca de tu casa.
   b) El cierre por remodelación de una avenida en un barrio residencial.
   c) La existencia de un salón de juegos cerca de un colegio.

2. Recuerda la distinción que hicimos sobre los bienes públicos y privados. Luego, comenta con tus compañeros las características de los siguientes bienes y servicios:
   a) Un canal de televisión. b) Las señales de tránsito. c) El servicio de correos.

¿Crees que los agentes privados podrían hacerse cargo de la provisión de cada uno de estos bienes y servicios con igual o mayor eficiencia que el Estado? Justifica tu respuesta.

LOS MERCADOS DE FACTORES DE PRODUCCIÓN

Los factores de producción también se intercambian

Hasta ahora, nos hemos concentrado en los mercados de bienes y servicios. En este tema veremos que los factores de producción (trabajo, recursos naturales, capital y conocimiento) también tienen sus respectivos mercados. Esto ocurre, por ejemplo, cuando un trabajador ofrece sus servicios a una empresa o cuando una fábrica compra máquinas para la producción.

Los mercados de factores al igual que los mercados de bienes y servicios funcionan bajo las leyes de la oferta y la demanda. Sin embargo, su importancia hace que valga la pena detenerse a estudiar sus características particulares.

El mercado de trabajo

Es posible que a fines de este año, cuando termines el colegio, decidas trabajar o alternar tus estudios con algún trabajo por horas. Si es así, entonces entrarás a formar parte del mercado laboral. El mercado laboral o de trabajo está constituido por todos los trabajadores del país, así como las empresas u otras instituciones que requieren sus servicios.

Demanda y oferta de trabajo

La **demanda de trabajo** está constituida por todas las empresas o instituciones que necesitan contratar trabajadores en el proceso productivo. La cantidad demandada de trabajo depende, en primer lugar, del costo de contratar un trabajador o costo laboral (salario, beneficios sociales y aportes de ley). Esta relación entre cantidad demandada y costo laboral es la demanda de trabajo, que depende a su vez de las necesidades de cada empresa, la cantidad de bienes o servicios a producir y la productividad de los trabajadores.

La **oferta de trabajo** está conformada por las personas que ofrecen su capacidad física y/o intelectual a las empresas. Toda persona que está dispuesta a trabajar forma parte de la oferta de trabajo o Población Económicamente Activa (PEA), independientemente de si logra conseguir trabajo o no. Las personas que buscan y encuentran trabajo conforman la PEA empleada, mientras que las que buscan y no lo logran conforman la PEA desempleada. Aquellos que sólo encuentran empleo por horas cuando están buscando un empleo a tiempo completo, o aquellos que ganan un ingreso muy reducido conforman la PEA subempleada.

La cantidad de trabajo que las personas están dispuestas a ofertar depende, en primer lugar, del ingreso que van a obtener (salario más beneficios sociales). A un mayor ingreso, las personas estarán dispuestas a ofrecer más horas de trabajo. Pero la oferta de trabajo también responde a otros factores, como las condiciones de trabajo, las proyecciones del empleo y, si fuera el caso, el riesgo que implican ciertas actividades laborales.

Debido a la gran cantidad de trabajadores que buscan empleo, muchas personas que quieren trabajar están desempleadas.

Interacción de la oferta y la demanda

El mercado laboral al igual que cualquier otro mercado está marcado por las fuerzas de oferta y demanda, que tienden hacia el equilibrio. El equilibrio se obtiene cuando se llega a un nivel de salario en que las cantidades demandadas y ofertadas de trabajo son iguales.

La oferta y la demanda de trabajo pueden sufrir variaciones que afectarían dicho equilibrio. Si, por ejemplo, se producen muchas inversiones, la demanda por trabajo se desplaza hacia la derecha, haciendo que en el nuevo punto de equilibrio el salario sea mayor, al igual que la cantidad de traba-

dores empleados. Si, en cambio, la migración ha-
ce que haya más gente buscando trabajo
en esta ciudad, la oferta de trabajo se desplaza hacia
la derecha, y en el nuevo equilibrio la cantidad de
trabajadores aumenta, pero los salarios son menores.

Sin embargo, los mercados laborales no siempre logran estar en equilibrio, pues existen normas y costumbres que lo impiden. A veces las leyes limitan el despido de trabajadores, por lo que si la demanda de trabajo se desplaza hacia la izquierda, las empresas no podrán adecuar en la realidad la cantidad demandada de trabajo. Del mismo modo, si para lograr el equilibrio en el mercado laboral el salario tendría que reducirse, no siempre es factible que ello ocurra. En el mercado laboral, es usual encontrar situaciones de desequilibrio, en que la cantidad ofertada es mayor que la cantidad demandada de trabajo.

El mercado laboral no es uno solo, sino que está constituido por múltiples mercados, específicos a las calificaciones de cada tipo de trabajador. Así, el sector de trabajadores calificados puede estar en una situación de exceso de demanda, con remuneraciones en alza; mientras los operarios no calificados enfrentan un mercado con exceso de oferta, es decir, con mucha gente desempleada. Es por ello que es tan importante que cada persona elija bien en qué se va a especializar y que todas las personas tengan la oportunidad de educarse para acceder a mercados de trabajo con mejores condiciones.

El mercado laboral peruano

El mercado laboral peruano no reviste muchas de las características que debe tener un mercado para funcionar eficientemente. Un primer punto que hay que señalar al analizar el mercado laboral peruano es el siguiente: mientras crecía la población durante las décadas 70 y 80, casi no aumentó la producción por falta de inversión. Así, por ejemplo, en 1993 se produjo en el Perú la misma cantidad de bienes que en 1984, pero había 4.3 millones de peruanos más, 23% más que la población de 1984. Ello es equivalente a que si en una reunión, donde apenas había comida para 100 personas, llegaran 23 invitados más. Revisemos algunas condiciones del modelo de libre competencia y analicemos si se cumplen en el mercado laboral peruano.

a) **Libertad para entrar y salir del mercado.** Esta condición se refiere tanto a los ofertantes como a los demandantes. Es decir, tanto los empleadores como los trabajadores deben poder entrar y salir del mercado libremente. Si bien un trabajador puede renunciar cuando quiera si avisa a la empresa con 30 días de anticipación, no ocurría lo mismo con los demandantes de trabajo, es decir, las empresas. Hasta hace relativamente poco, las empresas peruanas tenían gran dificultad para despedir personal por efecto de la estabilidad laboral absoluta. Como las empresas sabían de ello, se protegían de varias maneras. En primer lugar, escogían tecnologías de producción con más énfasis en capital que en mano de obra debido a que la estabilidad laboral hacía que estas tecnologías fueran económicamente eficientes. En adición a ello, buscaban que los trabajadores no lograran el derecho a la estabilidad laboral, contratándolos por plazos menores al período de prueba establecido en la ley. Paradójicamente, ambas situaciones hacían que fuera más difícil conseguir trabajo.

b) **Acceso a la información.** La falta de acceso a información suficiente es un problema de cualquier mercado laboral, y en el caso peruano es bastante serio. Gran cantidad de peruanos no tiene fácil acceso a información sobre nuevos puestos de trabajo creados por las empresas, ni sobre los niveles de salario que fija el mercado para sus respectivos conocimientos.

Los avisos clasificados de empleo tienen una insuficiente información sobre el salario y las condiciones del trabajo.

c) **Igualdad de condiciones.** En el Perú, como en muchos otros países, todavía importan las recomendaciones y las relaciones personales, sociales para obtener un trabajo. Pocas veces, los puestos de trabajo son anunciados en los periódicos u ofrecidos públicamente. Esta situación deja fuera de carrera a muchos trabajadores bien preparados y que en circunstancias más equitativas podrían demostrar su capacidad.

El mercado de recursos naturales

Los **recursos naturales** son aquellos factores de producción que no han sido creados por el hombre y están disponibles en la naturaleza. Las unidades productoras (las empresas) los demandan para utilizarlos en el proceso de producción.

Muchos recursos naturales son de libre disponibilidad y por lo tanto no son transados en el mercado. Este es el caso del aire, la energía solar o la energía del viento. Esta situación genera la necesidad de intervención estatal para garantizar tanto la conservación como el adecuado uso de estos recursos.

Recursos renovables y no renovables

Los recursos naturales se clasifican en renovables y no renovables.

Son **renovables** todos aquellos recursos que pueden reponerse o regenerarse, naturalmente o con la intervención del hombre. Por ejemplo, la flora, los suelos, la luz solar, la lluvia, las aguas naturales.

Los recursos **no renovables**, en cambio, se encuentran en la naturaleza en cantidades limitadas, por lo que no es posible restituirlos una vez que se extraen. Por ejemplo, los minerales, el petróleo y el carbón.

El petróleo es un recurso no renovable. Por eso es necesario emplear fuentes alternativas -como la energía solar- antes de que se acabe.

El precio de los recursos naturales

El precio de un recurso natural depende nuevamente, de la oferta y la demanda. Algunos de estos mercados se ven afectados fuertemente por expectativas sobre eventos futuros. Si aparece una noticia sobre posibles restricciones a la explotación del recurso o la extinción de reservas, la demanda reaccionará, haciendo que el precio suba. Si se anuncia el descubrimiento de nuevos yacimientos o de grandes inversiones en exploración, es probable que el precio baje.

No siempre existe un mercado para cada recurso natural que participa en la actividad productiva. El paisaje, por ejemplo, es fundamental para el turismo, y no existe un mercado de paisajes, aunque los terrenos tienen más o menos valor dependiendo de donde están situados. Pero, como vimos en el caso de los campos de golf en Lima, no siempre el mercado de terrenos permite que se realicen tantas inversiones en paisaje como sería socialmente deseable. Otros recursos naturales enfrentan situaciones similares. Por ejemplo, el Perú es uno de los países con mayor biodiversidad en el mundo, pero no existe un mercado de biodiversidad. Algunos especialistas están sugiriendo que sea posible patentar variedades naturales, de manera que los países donde se originan estas variedades obtengan un beneficio si se logra industrializar alguna de ellas.

El uso responsable de los recursos naturales

Todos los recursos naturales, tanto los renovables como los no renovables, pueden agotarse si no son usados responsablemente. Por ejemplo, los cambios ambientales generados por la disminución de la capa de ozono en la atmósfera pueden terminar creando diversos problemas ambientales, de la misma manera que la deforestación indiscriminada tiene efectos nefastos sobre la flora y fauna.

Uno de los ejemplos más saltantes de la historia peruana reciente de un caso de mal manejo de un recurso natural fue la casi extinción de la anchoveta en la década del 70 debido a su sobreexplotación. La riqueza ictiológica de nuestro mar es un recurso natural renovable, que debemos cuidar permanentemente para no afectar la reproducción de la especie.

El mercado de capitales

Los **mercados de capitales** son los mercados en los que se negocia recursos financieros (dinero

y valores tales como bonos y acciones). El funcionamiento de estos mercados permite convertir los recursos ahorrados en inversión productiva.

La **oferta** de capitales está constituida por todos aquellos agentes que ahorran parte de sus ingresos para consumirlos en el futuro. Los agentes pueden ser hogares o empresas.

La **demanda** de capitales está conformada por todos aquellos agentes que en un determinado momento requieren recursos adicionales a sus ingresos y están dispuestos a pagar para obtenerlos. Puede tratarse de una empresa que requiere renovar su maquinaria o una familia que solicita un crédito para adquirir una casa.

Las tarjetas de crédito son también un medio frecuente de demanda de capitales.

Oferta y demanda en el mercado de capitales

La interacción entre la oferta y la demanda de capitales se puede dar de varias maneras:

a) Las empresas emiten **acciones** y las venden a los hogares o a otras empresas. Estas acciones representan una participación en la propiedad y en los beneficios de la empresa.

b) Las empresas emiten **bonos** y los ofrecen a los hogares u otras empresas. Los bonos representan una deuda asumida por la empresa que va a ser pagada con intereses.

c) Las empresas o los hogares obtienen fondos de los ahorristas a través de los **intermediarios financieros** (bancos y financieras) a cambio del compromiso de devolverlos con intereses.

La coordinación entre las acciones de los hogares, las empresas y los intermediarios financieros se realiza en los mercados de fondos y en los mercados de valores.

Los **mercados de fondos** son los mercados donde los recursos ahorrados son asignados a quienes los necesiten para invertir.

Los **mercados de valores** son aquellos donde se negocian las acciones y bonos emitidos por las empresas. La entidad encargada de administrar las transacciones en este mercado es la **bolsa de valores.**

Los intermediarios financieros

A diferencia de lo que ocurre en los mercados de bienes y servicios, las transacciones entre ofertantes y demandantes en el mercado de capitales rara vez se hacen directamente. Por lo general, estas operaciones se realizan a través de los intermediarios financieros, empresas cuya actividad consiste en centralizar los depósitos de los ahorristas y ponerlos a disposición de los inversionistas.

A cambio de los depósitos de los ahorristas, los intermediarios pagan un porcentaje sobre el depósito que se conoce como **tasa de interés pasiva**. A cambio de los préstamos que entregan a los inversionistas, cobran un porcentaje mayor que se conoce como **tasa de interés activa**. La diferencia entre ambas tasas se conoce como margen o *spread*, y es lo que permite el negocio bancario. La labor de estos intermediarios es importante porque reduce costos y riesgos en las transacciones de capital.

Los principales intermediarios financieros son los bancos comerciales, los bancos de inversión, las financieras y las diferentes asociaciones de ahorro y préstamo.

Rendimiento y riesgo en el mercado de capitales

Todo hogar o empresa que tiene fondos disponibles y no piensa consumirlos de inmediato enfrenta la decisión de qué hacer con ellos. Para decidir bien debe considerar dos factores: el rendimiento y el riesgo.

El rendimiento es la retribución que recibe el propietario de los fondos por invertir o por depositar su dinero en una determinada empresa o entidad financiera.

El riesgo es la probabilidad de sufrir pérdidas económicas al momento de invertir, se trate de bonos o acciones, pues como ya vimos ninguna empresa tiene el éxito garantizado.

Las múltiples opciones de inversión se diferencian entre sí por el nivel de rendimiento y de riesgo que ofrecen. Las inversiones de menor riesgo ofrecen un menor rendimiento, mientras que las inversiones más riesgosas son también las más rentables. Así, depositar el dinero en un banco es la alternativa más segura, pero también la menos rentable, mientras que invertir en la bolsa de valores puede ser la alternativa más rentable, pero también implica mayores riesgos. Cuando una persona invierte sus recursos, es preferible que no los concentre todos en una sola forma de inversión. Como bien señala el dicho, "no hay que poner todos los huevos en una sola canasta".

El mercado de capitales peruano

El mercado de capitales en el Perú es todavía muy pequeño, ya que el nivel de ahorro interno en el Perú es reducido. Las razones son múltiples: no existe mucha capacidad de ahorro en una gran cantidad de familias peruanas, muchas familias todavía no confían plenamente en el sistema financiero, existen mecanismos informales de ahorro. Los bajos niveles de ahorro, entre otras causas, han contribuido a que las tasas de interés activas sean muy altas, así como el margen o *spread* bancario.

Por otra parte, la bolsa de valores peruana tampoco ha sido muy activa en el pasado. Recién en los últimos años la estabilidad económica ha permitido que el mercado de valores adquiera mayor dinamismo. Este es un buen indicio, ya que, como vimos en la primera unidad, la bolsa es un buen termómetro de lo que ocurre en la economía. Un alto volumen de fondos negociados refleja mayor confianza en la marcha de la economía y representa mayores recursos para la inversión y el crecimiento económico. En 1992, la bolsa peruana fue la segunda con mayor rentabilidad en el mundo.

El Estado ha diseñado mecanismos para fomentar el ahorro interno. Uno de ellos es el Sistema de Participación Ciudadana, que busca facilitar el acceso de clases medias a la compra de acciones de empresas privatizadas. Este programa pretende ofrecer una alternativa rentable de inversión y profundizar el mercado de capitales peruano.

El mercado de conocimientos

A lo largo de este libro, nos hemos referido con frecuencia a la importancia del conocimiento como factor productivo. Como recordarás, la principal característica del conocimiento es que añade valor a los bienes y servicios producidos. Tal vez te preguntes, ¿cómo es posible negociar conocimientos, si éste es por naturaleza intangible?

Un ejemplo de cómo se negocia el conocimiento es el de las franquicias que algunas empresas otorgan a concesionarios para ampliar su volumen de operaciones. Estas empresas venden no sólo el derecho a usar una marca sino también todo el conocimiento (*know how*), del cual son dueñas y que es el que otorga valor al producto que ofrecen. Probablemente hayas notado el caso de las franquicias más conocidas como Pizza Hut, Kentucky Fried Chicken, Burger King o MacDonald's. Pero también existen franquicias peruanas como Bembo's o Pizza Raúl. Todas estas empresas han logrado encontrar una "fórmula", que no sólo abarca cómo cocinan los alimentos que venden, sino cómo los presentan, qué elemento de valor ofrecen a sus clientes (estilo, rapidez, precio). Todas son conocidas, y permiten que cualquier persona que quiera poner un negocio de venta de alimentos, si paga por utilizar la franquicia, pueda saber que tendrá un volumen importante de clientes desde el primer día en que abra sus puertas.

Otro ejemplo de mercado de conocimientos son las empresas de consultoría, equipos de profesionales especializados que ponen su conocimiento y experiencia a disposición de los clientes a cambio del pago de honorarios.

Las franquicias son un pago al conocimiento de quienes lograron identificar una forma exitosa de hacer negocios.

IDEAS PRINCIPALES

- El mercado de trabajo está compuesto por las personas dispuestas a trabajar (la oferta laboral) y las empresas que demandan los servicios de los trabajadores (la demanda de trabajo). La interacción de la oferta y la demanda en el mercado laboral determina el salario del mercado y el nivel de empleo.

- Los mercados laborales no siempre logran estar en equilibrio, pues existen normas y costumbres que lo impiden. El mercado laboral no es uno solo, sino que está constituido por múltiples mercados, específicos a las calificaciones de cada tipo de trabajador.

- El mercado laboral peruano enfrenta el problema de bajo crecimiento económico e inversiones durante la década de los 80.

- Existen mercados para algunos recursos naturales que son empleados en la producción (minerales, petróleo, pesca). Otros recursos naturales que participan en la producción no tienen mercados (paisaje, biodiversidad).

- Los mercados de capitales son los canales mediante los cuales los recursos ahorrados son transformados en inversión. Están constituidos por los mercados de fondos y los mercados de valores.

- El mercado de conocimientos está conformado por empresas especializadas en facilitar distintos tipos de conocimiento productivo. Debido a que hoy en día éste es el factor productivo que más valor agrega a la producción, este mercado está en auge.

Medio ambiente y economía

La preocupación por el medio ambiente ha implicado que se desarrolle toda una nueva área en la Economía. Un libro de reciente publicación por la Universidad de Columbia en Nueva York, titulado *Economía ecológica*, señala que se busca dar respuestas a preguntas como las siguientes:

- ¿Cuáles son los niveles sostenibles de población y uso per cápita de recursos naturales y cuáles son los caminos para llegar a estos niveles?
- ¿Cómo se puede incorporar criterios de sostenibilidad en el cálculo de indicadores macroeconómicos de producción, riqueza y niveles de vida?
- ¿Qué tipo de acciones puede beneficiar el futuro sin dañar el presente?
- ¿Qué podemos aprender del estudio histórico de las sociedades y de los sistemas naturales que han probado ser sostenibles para determinar cuáles son las condiciones generales que permiten lograr dicha sostenibilidad?
- ¿Cuáles son las condiciones que permitirían que el comercio internacional sea ecológicamente sostenible y económicamente equitativo para todos los países?

COMPRUEBA TU APRENDIZAJE

1. Identifica alguna zona de tu comunidad donde no se esté utilizando los recursos naturales como es debido. ¿Qué crees que se podría hacer para solucionar esta situación?
2. Imagina que tienes una cantidad moderada de dinero y las siguientes opciones para darle un uso productivo: ponerla en el banco, abrir un negocio o comprar acciones de una empresa. Discute las ventajas y desventajas de cada opción.
3. Comenta con tus compañeros sobre las ventajas que proporciona la educación al momento de participar en el mercado laboral.

NOCIONES GENERALES DE MACROECONOMÍA

¿Qué es la macroeconomía?

La macroeconomía es al igual que la microeconomía una de las grandes ramas de la ciencia económica. A diferencia de la microeconomía -que como vimos estudia las decisiones de los hogares y las empresas- la macroeconomía estudia el funcionamiento de la economía como un todo. Así, le interesan fenómenos como la inflación, el desempleo y el crecimiento económico, que afectan toda la economía.

Por ejemplo, si un comerciante decide aumentar sus precios por encima de los que fija el mercado, lo más probable es que él sea el único que se vea afectado, pues perderá clientela y su negocio fracasará. Sin embargo, si todos los comerciantes de una economía elevan el precio de sus productos, la población entera sufrirá las consecuencias. En este último caso, además, el cambio en los precios no es resultado de una decisión individual, sino la consecuencia de un problema general de la economía. Dicho de otra manera, algo tiene que andar mal en la economía para que todos los comerciantes simultáneamente empiecen a elevar sus precios.

Imagina también el caso de una persona que retira todos sus ahorros del banco. Si lo hace, es probable que la economía no lo advierta, por tratarse de un caso aislado. Pero si todos los ahorristas deciden hacerlo simultáneamente, se desencadenaría una crisis del sistema bancario. Al igual que en el ejemplo anterior, el hecho de que todas las personas retiren sus ahorros al mismo tiempo revela un problema en la marcha de la economía.

Fundamentos "micro" de la "macro"

La microeconomía -micro en el lenguaje de los economistas- y la macroeconomía -macro- son disciplinas complementarias y están íntimamente relacionadas. Después de todo, son las decisiones particulares que hogares y empresas toman diariamente en los mercados las que determinan los grandes fenómenos macroeconómicos. Por este motivo, la macroeconomía moderna toma como punto de partida las motivaciones de los agentes individuales y se interesa por los fundamentos microeconómicos de sus teorías.

Los temas y objetivos de la "macro"

La macroeconomía busca respuestas a problemas como la evolución en los niveles de producción general de la economía; el comportamiento del nivel general de precios; la intervención del Estado en la economía a través de impuestos, endeudamiento y gasto público, así como las políticas monetarias y también la relación de un país con el resto del mundo. Veamos estos temas más detalladamente:

a) **La producción y los ciclos económicos.** El nivel de producción en un país no es constante, sino que atraviesa diversos **ciclos económicos**, períodos en los que las economías pasan de un rápido crecimiento al estancamiento o caída del nivel de producción. La macroeconomía se inició con los estudios de John Maynard Keynes sobre las causas y maneras de combatir el estancamiento económico.

b) **Los precios y la inflación.** La macroeconomía estudia la evolución del nivel general de precios y sus factores determinantes. La macroeconomía analiza, por ejemplo, el problema y las causas de la **inflación** para definir políticas sobre cómo controlarla o evitarla. Asimismo, la macroeconomía estudia también el fenómeno inverso, es decir de reducción general y sostenida de precios, llamado **deflación.**

c) **Políticas fiscales, monetarias y cambiarias.** Para efectos macroeconómicos, la intervención del Estado en la economía se analiza fundamentalmente desde tres perspectivas: la **política fiscal** (impuestos, endeudamiento y gasto público), la **política monetaria** (medidas que afecten la cantidad de dinero en la economía y la tasa de interés) y la política cambiaria (cómo se determina el tipo de cambio). La macroeconomía busca establecer criterios y recomendaciones de política para que las políti-

cas fiscales y monetarias tengan efectos positivos en la economía.

d) **La relación con el resto del mundo.** La macroeconomía estudia las formas como se vincula un país con los demás países del mundo a través del comercio internacional, la inversión extranjera, el endeudamiento externo y otros.

La economía es un sistema

Una economía es un conjunto de hogares y empresas que se relacionan entre sí para producir e intercambiar bienes y servicios. Esta definición supone que existe interdependencia entre los agentes económicos: hasta la persona más independiente necesita de otras para alimentarse y cuidar su salud. Los agentes de la economía y las relaciones que éstos establecen dan lugar al **sistema económico**. Como ya se ha visto, dentro de un sistema económico es posible distinguir dos componentes: **agentes económicos** y **mecanismos de coordinación**.

Los agentes económicos

Todos los que participan en una economía son agentes económicos. Ya vimos que los **hogares** y las **empresas** son los relevantes para la microeconomía. Para la macroeconomía es necesario ampliar esta visión y considerar también al **Estado**, los **intermediarios financieros** y al **sector externo**.

- **El Estado**. Para efectos de la macroeconomía, el Estado influye en dos ámbitos: el fiscal y el monetario. En el ámbito fiscal, el Estado -en realidad, el gobierno a través del Ministerio de Economía y Finanzas- afecta la economía mediante la aplicación de impuestos, así como la definición del nivel de gasto y endeudamiento público. En el ámbito monetario, el Estado -en realidad el Banco Central de Reserva, que tiene autonomía respecto del gobierno- determina el nivel de emisión monetaria o "maquinita", define si el tipo de cambio y la tasa de interés son fijos o variables, entre otros elementos de política monetaria.

Los agentes económicos son los distintos participantes de una economía.

- **Los intermediarios financieros**. Como ya vimos, los intermediarios financieros (bancos y entidades financieras) canalizan los fondos ahorrados en una economía hacia aquellos que los requieren para producir. La actividad de las entidades financieras está sujeta a regulaciones que establece el Banco Central de Reserva.

- **El sector externo.** Todos los países mantienen vínculos con otras naciones, las cuales conforman el sector externo. El comercio internacional, la inversión extranjera, el endeudamiento externo y la ayuda externa son algunas de las actividades que vinculan a un país con el sector externo.

Relaciones de intercambio en una economía

En una economía de mercado el elemento principal para determinar qué tipo de bienes van a producirse y en qué cantidades son las relaciones de intercambio entre los agentes económicos. Estas relaciones son descritas en el diagrama que aparece en la próxima página, el cual nos muestra cómo las unidades consumidoras se relacionan con las unidades productoras en el mercado de bienes y en el mercado de factores.

En el mercado de bienes, las unidades consumidoras adquieren los bienes y servicios que requieren, los cuales son ofrecidos por las unidades productoras a cambio de dinero. En ese sentido, las unidades consumidoras se comportan como compradores y las unidades productoras como vendedores.

La situación se invierte en el mercado de factores. En este caso, son las unidades consumidoras las que ofrecen los servicios de los factores productivos que poseen a las unidades productoras a cambio de una retribución. En el mercado de factores, entonces, las unidades consumidoras se comportan como vendedores y las unidades productoras como compradores.

Aparte de este conjunto básico de relaciones hay que agregar las relaciones entre los consumidores y productores con el Estado y con los intermediarios financieros, así como la participación del sector externo en la economía.

Es así como en relación con el Estado observamos que éste se relaciona con los consumidores mediante la recaudación de impuestos y el otorgamiento de transferencias de ingresos (tales como las pensiones de jubilación o los programas de ayuda social). Asimismo, el Estado también recauda impuestos de los productores, y además se relaciona con éstos cuando compra bienes y servicios (tales como mobiliario, papel o computadoras).

Los intermediarios financieros también se relacionan con las unidades consumidoras y productoras, ya que captan los ahorros de los consumidores y los canalizan hacia la **inversión** de las empresas, es decir, la adquisición de maquinaria y equipo.

Por último, la incorporación del sector externo amplía el ámbito de las transacciones posibles, ya que ahora consumidores y productores no están limitados a lo que puedan comprar o vender en el país. Así, una economía se relaciona con el exterior fundamentalmente a través de las importaciones (compra de bienes y servicios del exterior) y las exportaciones (venta de bienes y servicios al extranjero).

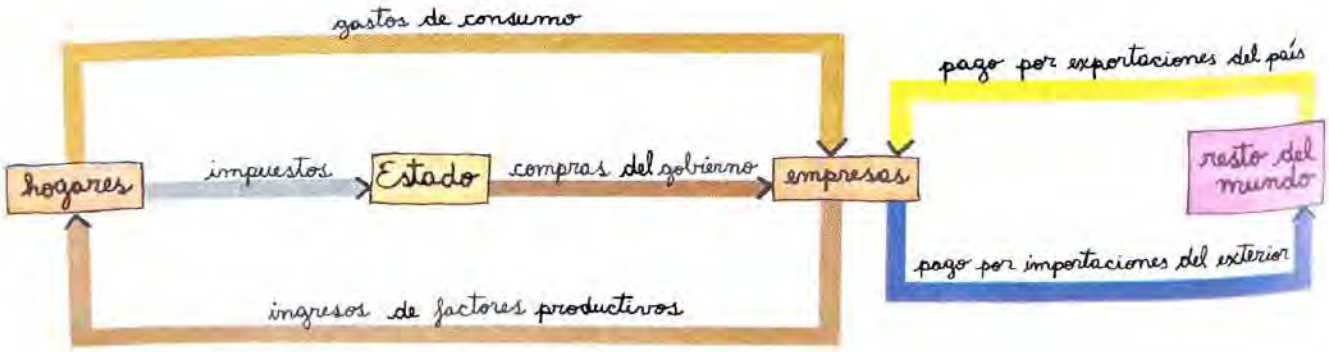
El modelo presentado es muy útil para describir el funcionamiento de una economía de mercado y para dar cuenta de las transacciones en una economía. Adicionalmente a todas las relaciones que ya se han planteado, se podría intentar diagramar otras más, un poco más complejas. ¿Te animas a intentarlo?

Por ejemplo, habrás oído hablar del problema de la deuda del Estado, que es mayoritariamente con organismos de fuera. En ese caso, el Estado está captando recursos que provienen de ahorros de las familias de otros países y que están depositados en alguna de sus entidades financieras. Pero el Estado también puede endeudarse con nacionales, en cuyo caso el ahorro de las familias ya no será captado totalmente por los intermediarios financieros nacionales, porque el Estado percibirá una parte. Por ello se dice que cuando el Estado se endeuda perjudica al sector privado, porque merma recursos para financiar la inversión privada.

También podríamos intentar diagramar la fuga de capitales: en ese caso las familias ahorran en entidades financieras extranjeras. O, a la inversa, podríamos diagramar cuando vienen capitales a invertir en el país, caso en que las empresas obtienen financiamiento no sólo de los intermediarios financieros nacionales, sino también del exterior.

Como ves, el diagrama permite graficar todas las relaciones que se dan en la economía de un país. Ello ayuda a entender más claramente cómo son estas relaciones y cuáles dependen de cuáles otras. Hay quienes comparan la economía con el cuerpo humano, porque todo está interrelacionado. Cuando algo ocurre, toda vez que existen todas estas vinculaciones, se desencadena una serie de efectos. La economía trata de identificar cuál es el resultado final de todos estos efectos, que es lo que haremos hacia el final de esta unidad. En el siguiente tema, estudiaremos los indicadores macroeconómicos más importantes.

GRÁFICO 1.1



IDEAS PRINCIPALES

- Los fenómenos macroeconómicos afectan a todos los agentes económicos.
- Los principales temas y objetivos de la macroeconomía se relacionan con la producción y los ciclos económicos, los precios y la inflación, la intervención del Estado en la economía a través de políticas fiscales y monetarias y las relaciones económicas con el resto del mundo.
- La macroeconomía y la microeconomía son disciplinas complementarias. Toda teoría macroeconómica debe estar basada en fundamentos microeconómicos.
- Para la macroeconomía es necesario estudiar el comportamiento no sólo de hogares y empresas, sino también del Estado (políticas fiscales y monetarias), los intermediarios financieros y el sector externo.
- La gran cantidad de relaciones que se dé entre los diferentes agentes económicos en la economía de un país puede ser representada en un diagrama. En él se puede apreciar cuán interconectada está la economía y por qué los fenómenos económicos pueden acarrear una serie de efectos en diferentes mercados. La economía busca el resultado final de todos estos efectos.

Los mapas y la macroeconomía

¿Alguna vez has utilizado un mapa? Seguramente sí. Si quieres ubicar dónde está la oficina de correos más cercana o si quieres saber qué distritos tienen límites con el tuyo, necesitarás de un mapa de tu distrito, ciudad o provincia. Igualmente, si quieres saber cuántas provincias tiene el departamento de Madre de Dios un mapa del Perú será de gran ayuda. Por último, un mapa del mundo te permitirá ubicar un país como Australia.

Las teorías económicas son muy parecidas a los mapas, ya que son una representación de la realidad. Al igual que los mapas, las teorías económicas ofrecen una imagen de los fenómenos a diferentes escalas. Así, por ejemplo, una teoría que explica cómo organiza su producción el taller de mecánica cercano a tu casa es similar a un mapa distrital, mientras que una teoría que explica lo que ocurre en la economía cuando el Estado gasta más de lo que tiene es el equivalente a un mapa del Perú.

En general, podemos decir que la microeconomía se parece a los mapas de pequeña escala y la macroeconomía es similar a los mapas de escala mayor. Ambos tipos de mapas satisfacen distintos tipos de necesidades, y son de mucha utilidad.

Evaluación económica

1. ¿Cuál de los siguientes fenómenos son materia de estudio de la macroeconomía?
   a) Un aumento en el precio de los zapatos.
   b) Un aumento en los impuestos.
   c) El cierre de una fábrica de conservas.
   d) Una caída en el volumen de exportaciones de minerales.

2. Relaciona las siguientes actividades con el agente económico que las realiza:

a) Recaudación de impuestos	i) Sector externo
b) Importación de vehículos	ii) Estado
c) Otorgamiento de préstamos	iii) Empresas
d) Producción de bienes y servicios	iv) Intermediarios financieros

3. Utiliza el diagrama de la página anterior para graficar la fuga de capitales, la inversión extranjera y el endeudamiento público con nacionales y extranjeros.

LOS INDICADORES MACROECONÓMICOS

Resúmenes de la economía

Hemos visto que la macroeconomía estudia la actividad económica en su conjunto. Como investigar una por una todas las transacciones que se realizan cotidianamente en todos los diferentes mercados de una economía sería interminable, la macroeconomía emplea lo que se llama **indicadores macroeconómicos**.

Los indicadores macroeconómicos son estadísticas que describen cuantitativamente una variable económica agregada, es decir, describen un conjunto de variables que tienen características similares.

De la misma manera que tú haces compendios de tus cursos, los indicadores macroeconómicos resumen algún tipo de comportamiento de los agentes económicos. Por ejemplo, un indicador del ahorro agregado en la economía describe el comportamiento del conjunto de personas que reservan parte de sus ingresos para consumirlos en el futuro. Estas estadísticas son elaboradas por entidades especializadas. En el Perú, las estadísticas oficiales son responsabilidad del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), aunque algunas de estas cifras macroeconómicas son elaboradas por el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) y/o el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF).

Existen indicadores de una serie de variables macroeconómicas, como la producción, los precios y el empleo. A continuación, vamos a estudiar los más importantes.

Las encuestas son un método frecuente para elaborar los indicadores macroeconómicos.

El producto bruto interno

La actividad económica de un país se mide a través de indicadores que calculan el nivel agregado de producción o de gasto. Cuando escuchamos que "el Perú está creciendo", se está haciendo referencia a una evolución favorable de este tipo de indicadores. El principal indicador de producción es el **Producto Bruto Interno (PBI).**

El producto bruto interno se define como el **valor monetario** del conjunto de bienes y servicios finales producidos en un período de tiempo determinado - por nacionales o extranjeros- en un territorio determinado. Veamos sus características más importantes.

La primera característica es que mide el valor monetario del conjunto de bienes y servicios producidos, es decir, su valor en soles, dólares o la moneda que se haya establecido como referencia. Esta es la única manera de sumar la producción de bienes tan heterogéneos como bicicletas, papas y agujas de coser, por ejemplo. Al PBI se le llama también PBI nominal para aclarar que está expresado en valores monetarios. Para muchas cosas, sin embargo, se necesita considerar el PBI real, que resulta de descontar el efecto de la inflación (ver recuadro al final de este tema)

La segunda característica del PBI es que sólo considera **los bienes y servicios finales**. No son contabilizados, por lo tanto, los insumos utilizados en la producción. La razón por la que sólo se consideran los bienes finales es que si no incurriríamos en una **doble contabilidad**. Veamos el siguiente ejemplo:

Imagina que en una economía se produce un solo bien: una jarra de limonada, para lo cual se utiliza una serie de ingredientes. A continuación te presentamos una relación de los costos de producir una jarra de limonada:

Agua (1 litro)	S/. 0.10
Limones (4)	0.40
Azúcar (4 cucharadas)	0.20
Ganancia	0.30
Total	**S/. 1.00**

En esta economía, el valor del PBI es de un sol, que es el valor de la jarra de limonada producida. En ese valor ya está incorporado el costo del agua, los limones y el azúcar, así como la ganancia. Si en vez de considerar sólo el precio final sumáramos al PBI también el costo de los bienes intermedios -agua, limones y azúcar-, obtendríamos un total de S/. 1.70, que sería excesivo, pues hemos contado doblemente los cuatro limones, el litro de agua y las cuatro cucharadas de azúcar.

Una tercera característica del PBI es que se toma en cuenta el valor de lo producido **en un territorio determinado** (de allí el nombre de producto bruto interno). Esto quiere decir que el PBI peruano sólo toma en cuenta el valor de lo producido dentro de sus fronteras. También es posible definir el PBI de una región o de un departamento.

Por último, el PBI considera la producción alcanzada por una economía **durante un período determinado** (usualmente un año o un trimestre). Esto quiere decir que, por ejemplo, en el PBI de 1996 sólo se consideran los bienes y servicios producidos durante ese año.

El PBI y el gasto agregado

El PBI puede ser medido desde el punto de vista de la producción o desde el punto de vista del gasto. Esto es así porque todo lo que se produce está destinado a ser vendido. En este sentido, se podría suponer que el valor total de la producción en una economía es igual al total de lo que los agentes económicos gastan en ella.

Para calcular el PBI desde la perspectiva del gasto es importante distinguir que la producción de una economía tiene diversos destinos. Los destinos de la producción, también llamados componentes del gasto agregado, son cuatro: **consumo**, **inversión**, **gastos de gobierno** y **exportaciones netas**. A continuación vamos a analizarlos en detalle:

- **Consumo**. Los gastos de consumo en una economía son el valor de los bienes y servicios adquiridos por los hogares. Estos gastos incluyen los concernientes a la alimentación, salud, educación, entretenimiento, así como la compra de artículos duraderos, tales como automóviles, electrodomésticos.

- **Inversión**. La inversión es el monto gastado por las empresas que se destina a mantener o incrementar el capital que utilizan en la producción. Los gastos de inversión incluyen tanto gastos de mantenimiento como nueva adquisición de maquinaria, equipo, plantas industriales y la construcción de viviendas. La compra de instrumentos financieros (acciones y bonos) no es contabilizada como inversión para este efecto, también para evitar un caso de doble contabilidad.

- **Gastos del gobierno**. El gasto público o de gobierno está compuesto por todos los pagos que realiza el gobierno en sus distintos niveles. Por ejemplo, la compra de papel efectuada por un ministerio, el pago que realiza un municipio provincial por su cuenta de teléfono o el jornal que se les paga a los obreros que trabajan en la construcción de un nuevo colegio estatal.

- **Exportaciones netas**. Las exportaciones netas son la diferencia entre el valor de las exportaciones (ventas de bienes y servicios al exterior) y el valor de las importaciones (compras del extranjero). Esta diferencia es positiva cuando un país exporta más de lo que importa (vende más de lo que compra) y es negativa cuando importa más de lo que exporta (compra más de lo que vende).

La suma de estos cuatro destinos de la producción o componentes del gasto agregado constituye el PBI. Esto se ve reflejado en la siguiente ecuación:

$$PBI = C + I + G + (X - M)$$

donde:
C = gastos de consumo
I = gastos de inversión
G = gastos del gobierno
X = valor de las exportaciones
M = valor de las importaciones

El valor de los productos importados debe descontarse para calcular el PBI.

El producto nacional bruto

El Producto Nacional Bruto (PNB) es otra manera de medir la producción. El PNB mide el valor de los bienes y servicios finales producidos por nacionales en un período determinado, ya sea que éstos se hayan producido dentro o fuera del país.

Esta definición es muy parecida a la del PBI, pero toma en cuenta la nacionalidad de los productores en vez del lugar donde se realiza la producción. Es decir, el PNB peruano mide lo que producen los peruanos, estén donde estén. Por lo tanto, no considera lo producido por personas o empresas extranjeras en el país y sí incluye la producción realizada por peruanos en el extranjero. En cambio, el PBI peruano mide lo que se ha producido en el Perú, no importa quién lo haya producido. Normalmente, los países en desarrollo utilizan el PBI como indicador y los países más desarrollados el PNB. ¿Puedes deducir por qué?

Los índices de precios

Ya conocimos el **Índice de Precios al Consumidor (IPC),** el indicador que se usa para medir el costo de vida y la inflación. Como recuerdas, el IPC es un promedio ponderado de los precios de los productos que consumen típicamente las familias.

La ponderación o el "peso" que se da al precio de cada producto en el IPC depende de la proporción del gasto familiar que se destine a ese producto, que es determinada a través de una gran encuesta de hogares. Luego se hace el seguimiento de los precios de todos los productos contemplados en la canasta de consumo y se calcula el IPC aplicando las ponderaciones correspondientes.

Así como existe el IPC, donde las ponderaciones dependen del consumo de las familias, se puede calcular otros índices de precios para diferentes usos. Por ejemplo, se necesita a veces construir un Índice de Precios al por Mayor (IPPM), caso en que las ponderaciones reflejan la importancia relativa de cada producto en la producción al por mayor. Podría también requerirse un índice de precios de exportaciones mineras, en cuyo caso el precio de cada producto (cobre, oro, plata) debería ser ponderado por la participación de éste en el total de exportaciones mineras.

Indicadores de empleo

Otros indicadores importantes son los de empleo, que miden el grado de utilización de la fuerza laboral de un país.

Para calcular estos indicadores se toma como punto de referencia el concepto de **Población Económicamente Activa (PEA),** que incluye a toda la población que está en capacidad y que quiere trabajar en un determinado período.

La **tasa de desempleo** es igual al porcentaje de la PEA que no tiene trabajo, pero que se encuentra activamente buscando trabajo. La **tasa de subempleo** es el porcentaje de la PEA que sí trabaja, pero que recibe un ingreso insuficiente por un trabajo a tiempo completo o que trabaja esporádicamente, no deseándolo. Finalmente, la **tasa de empleo** es la parte de la PEA que está adecuadamente empleada.

Limitaciones de los indicadores

Estos y otros indicadores son indispensables para medir la actividad de una economía, pero tienen limitaciones que deben ser tomadas en cuenta al interpretarlos. Por ejemplo:

- **La aplicación de metodologías diferentes** de cálculo puede dar resultados diferentes. Por ejemplo, varias veces las diferencias metodológicas han ocasionado que la inflación calculada por el INEI difiera marginalmente de la inflación establecida por entidades privadas.

- Muchos indicadores **necesitan considerar como permanentes situaciones que en realidad cambian con el tiempo.** Por ejemplo, el IPC considera que la canasta de consumo de las familias no varía, cuando sí puede cambiar de modo importante. Por ello, dicha canasta debe ser actualizada periódicamente.

- Los indicadores **no siempre logran capturar toda la información necesaria.** Por ejemplo, sería ideal poder determinar el impacto de la contaminación ambiental en la capacidad de producción futura de un país, pero no es fácil hacerlo. Igualmente, no es siempre factible incorporar a la pequeña empresa en los indicadores de empleo a pesar de que es absolutamente relevante.

IDEAS PRINCIPALES

- Los indicadores macroeconómicos son estadísticas que describen la evolución del promedio de un conjunto de variables que tienen características similares, que pueden estar referidas a la producción, los precios, el empleo, el comercio exterior.
- En el Perú, las estadísticas oficiales son responsabilidad del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). Algunas cifras macroeconómicas son elaboradas por el Banco Central de Reserva del Perú y el Ministerio de Economía y Finanzas.
- El PBI mide la producción de un país en términos de su valor nominal. El PBI real se obtiene al descontar el efecto de la inflación.
- El producto nacional bruto es otra manera de medir la producción, que pone énfasis en la nacionalidad de los agentes antes que en el territorio donde ocurre la producción.
- El Índice de Precios al Consumidor (IPC) se usa para medir el costo de vida y la inflación. Es un promedio ponderado de los precios de los productos que consumen las familias. Se puede calcular otros índices de precios para diferentes usos, como el Índice de Precios al por Mayor (IPPM). En cada índice, los productos a considerar y las ponderaciones a utilizar dependerán de lo que se busca medir.
- La Población Económicamente Activa (PEA) incluye a toda la población que está en capacidad y que quiere trabajar en un determinado período. En función de ella se calculan las tasas de empleo, subempleo y desempleo.

PBI: ¿real o nominal?

El PBI nominal no permite comparar año a año, porque podría aumentar en valor, aunque se produzca menos si la inflación provoca que los precios suban considerablemente.

Por ejemplo, imagina una economía que sólo produce bicicletas. Si en 1995 fabrica 100 bicicletas de S/. 200 cada una, su PBI nominal sería de S/. 20,000. En 1996 pasa a producir 90 bicicletas, que por efecto de la inflación han subido de precio a S/. 300 cada una, por lo que su PBI nominal es de S/. 27,000. Su PBI ha aumentado de un año a otro en S/. 7,000 o 35%. ¿Están mejor que antes? ¡De ninguna manera! En 1995 produjeron 100 bicicletas y en 1996 sólo 90: se ha reducido la producción en 10%, lo que debe haber tenido un efecto sobre el empleo y la calidad de vida. Su PBI real ha bajado de 100 a 90.

Como ves, para hacer la evolución año a año de una economía necesitamos descontar el efecto de la inflación. Por ello, debemos comparar no el PBI nominal, sino el PBI real. Éste no es un tema nuevo, ya que en la primera unidad comentamos las diferencias que había entre variables reales y nominales.

Para obtener el PBI real se divide el PBI nominal entre un índice de precios que refleje el comportamiento promedio de los precios de los productos elaborados en dicho país. En este caso, generalmente se usa el índice de precios al por mayor. El PBI real mide la producción en términos de cantidades, y ya no de valor monetario, igual que en el caso de las bicicletas.

ACTIVIDADES SUGERIDAS

1. Consigue y compara las cifras de inflación del último mes elaboradas por el INEI y APOYO.
   –¿Son muy distintas entre sí? Comenta esta diferencia con tus compañeros.
   –Averigua también cuáles fueron los rubros de la canasta de consumo que sufrieron un mayor aumento de precios durante el último mes y los que sufrieron menor variación.

2. Imagina un país llamado Cañeteñaña. En él se producen sólo dos bienes: panes con chicharrón y cebiches de camarones. El año 1995 produjeron 1,000 panes y 500 cebiches que se vendieron a precios de S/. 3 y S/. 10 cada uno, respectivamente. En 1996, se produjeron 1,200 panes y 450 cebiches a precios de S/. 4 y S/. 15 cada uno. ¿Cuál fue el PBI nominal de Cañeteñaña en 1995 y 1996? ¿Cómo construirías un índice de precios de producción para ese país para calcular la inflación entre 1995 y 1996? ¿Aumentó o bajó el PBI real entre 1995 y 1996?

EL ESTADO Y LA POLÍTICA FISCAL

Las finanzas del Estado

El Estado, como ya hemos visto, tiene una participación importante en la economía. Entre sus funciones están las de administrar justicia, asegurar la provisión de bienes y servicios públicos, garantizar los derechos de propiedad, libre contratación y empresa, regular ciertos mercados y llevar a cabo políticas sociales.

Todas estas labores del Estado tienen un costo, que el Estado debe financiar, según las prioridades que éste se haya planteado. Las finanzas públicas abarcan el conjunto de decisiones adoptadas por el Estado en relación a la financiación de sus actividades y la asignación de los recursos públicos.

El tamaño del Estado

Usualmente se mide el grado de participación en la economía del Estado comparando los ingresos y gastos públicos con el nivel de producción de una economía (PBI).

La participación del Estado en la economía de los países varía significativamente, como se puede apreciar en la siguiente tabla. Para poder hacer este análisis comparativo, sin embargo, utilizaremos datos de 1992:

País	Ingresos / PBI (%)	Gastos / PBI (%)
Perú	10.6	12.5
India	14.4	16.8
Venezuela	19.2	22.4
Nicaragua	19.5	39.3
Estados Unidos	19.4	24.3
Singapur	28.3	22.7
Panamá	30.6	30.4
Reino Unido	37.5	39.5

Fuente: Banco Mundial, datos de 1992

Esta tabla nos permite ver cuán diferente es la presencia del Estado en las economías. En el Reino Unido, el Estado cobra en impuestos ¡casi el 40% de lo que se produce en el país! Los datos sobre Perú son en realidad un poco mayores de lo que aparece en la tabla. Ello se debe a que el PBI está estimado en cerca de US$50 mil millones de dólares corrientes, cuando en realidad diversos estudios económicos señalan que sería mayor.

Además de lo anterior, esta tabla nos permite observar otros fenómenos interesantes. Salvo en Singapur, los gastos son mayores que los ingresos, lo que indica que los gobiernos deben buscar financiamiento adicional. Esta es una tendencia que se registra sistemáticamente: los gobiernos tienden a gastar más de lo que tienen. Ello puede ocasionar problemas de excesivo endeudamiento o, peor aún, el uso de emisión inorgánica para financiar esta brecha, lo cual provocaría un proceso inflacionario. Observa el caso de Nicaragua: ¡el gasto público fue 20 puntos porcentuales mayor que los ingresos! Por ello, la inflación promedio anual ese año en Nicaragua fue de 23.1%. En respuesta a esta tendencia sistemática de los gobiernos de gastar más de la cuenta, la mayoría de economistas enfatiza la necesidad de mantener la disciplina fiscal.

Para construir una escuela como ésta, el Estado necesita obtener recursos

Los ingresos del Estado

Los **ingresos públicos** o **ingresos fiscales** pueden provenir de diversas fuentes, pero la mayor parte corresponde a ingresos tributarios.

Los ingresos tributarios

Los ingresos tributarios son, como su nombre lo indica, aquellos que resultan del pago de tributos. La ley clasifica los tributos en impuestos, contribuciones y tasas en función de cuán directa sea la relación entre el pago que hace el contribuyente y el beneficio que obtiene.

El uso de ejemplos permitirá aclarar mejor el punto. Una tasa es lo que se cobra por sacar duplicado de brevete, por ejemplo. Como ves, la relación es muy directa: el contribuyente consigue algo específico por pagar la tasa, que no obtendría si no la paga. En cambio, un ejemplo de una contribución es lo que se paga al municipio por el mantenimiento de parques. Si bien el contribuyente recibe un servicio a cambio de su pago, la relación no es tan directa. Por último, en el caso de los impuestos, como el IGV o impuesto a la renta, la relación es más indirecta. El contribuyente sigue recibiendo beneficios, como el usar las carreteras que el Estado financia con sus impuestos, pero la relación es muy indirecta.

Los tributos más importantes en términos del monto de ingresos que generan para el Estado son, como supondrás, los **impuestos.** Ordenados de mayor a menor, los tributos de mayor recaudación son el Impuesto General a las Ventas (IGV), el Impuesto a la Renta (IR), el Impuesto Selectivo al Consumo (ISC) y los aranceles de importación.

Como recordarás de la primera unidad, cuando los impuestos afectan a la propiedad o a los ingresos se llaman **impuestos directos.** Los impuestos que afectan la realización de ciertas actividades o el consumo de algunos bienes son conocidos como **impuestos indirectos.**

La política tributaria es el conjunto de lineamientos que orientan el sistema tributario, y está a cargo del Ministerio de Economía y Finanzas. Las leyes que lo rigen tienen que ser aprobadas en el Congreso o, alternativamente, el Congreso tiene que acordar delegar esta facultad al Poder Ejecutivo a través de una ley autoritativa. Como las leyes tributarias son muy técnicas, la delegación de facultades legislativas al Poder Ejecutivo ha sido bastante usual.

La administración tributaria, es decir, las labores destinadas a hacer cumplir las normas de carácter tributario corre a cargo de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (Sunat) para los impuestos internos del gobierno central y de la Superintendencia Nacional de Aduanas (Aduanas) en el caso de aranceles de importación. Los municipios provinciales y distritales tienen sus propios sistemas de administración tributaria para cobrar los tributos municipales.

Las personas que pagan sus impuestos ontribuyen con el cumplimiento de las funciones del Estado.

Los ingresos por privatización

Una fuente importante de ingresos del Estado peruano en los últimos años, aunque temporal, son los fondos provenientes de la privatización de empresas públicas.

En el Perú, el proceso de privatización se inició en 1991, y desde entonces hasta setiembre de 1995 los ingresos por este concepto totalizaron US$ 3,660 millones. En 1995, por ejemplo, los ingresos por privatización fueron de aproximadamente US$ 900 millones, mientras los ingresos del gobierno central ascendieron a casi US$ 8,400 millones.

Los egresos del Estado

Los egresos del Estado comprenden todos aquellos desembolsos realizados por el Estado para el cumplimiento de sus funciones.

Es posible distinguir dos componentes dentro de estos egresos: el **gasto público** y la **inversión pública**, dependiendo de si el egreso que hace el Estado tendrá o no un rendimiento en el futuro. Cuando el Estado compra papel, focos y servicios de mensajería gasta, pero cuando construye una carretera o financia un programa de capacitación a maestros invierte, porque ese desembolso traerá beneficios futuros.

Lo mismo se aplica al campo de las políticas sociales, y se conoce como la diferencia entre gasto e inversión social. Como dice el antiguo proverbio, no es lo mismo dar un pez que enseñar a pescar.

El dinero gastado en vacunas es una inversión, porque significa una población más sana en el futuro.

El Perú actualmente tiene relativamente poco margen para hacer inversión pública, porque tiene gran parte del presupuesto comprometido en el pago de planillas y pensiones.

Otro egreso importante en el presupuesto es el que se destina al pago de intereses de la deuda contraída por el Estado, que se habían acumulado desde que el Perú suspendió los pagos unilateralmente en el año 1987. Este componente se conoce como el **servicio de la deuda**.

El monto de lo que se debía pagar anualmente había llegado a niveles muy altos, por lo que se ha renegociado con los acreedores los plazos y condiciones de pago a fin de que el gobierno pueda disponer de una mayor cantidad de recursos para otros pagos, también importantes.

Al igual que los hogares y las empresas, el Estado debe tratar de equilibrar sus ingresos y sus gastos.

El presupuesto público

Muchas familias acostumbran a hacer cuentas para identificar con precisión los ingresos y gastos del hogar. El Estado hace algo similar a través del **Presupuesto General de la República**, una ley en que se especifica los ingresos y egresos que el Estado prevé para el siguiente año. Mediante la aprobación de esta ley, los gastos del Estado son autorizados. Además, a través de dicha ley se hacen manifiestas las prioridades del gobierno, y éstas pueden ser debatidas, dado que el presupuesto debe ser aprobado por el Congreso.

Como su nombre lo indica, el presupuesto se basa en supuestos. En la medida que éstos pueden diferir de lo que efectivamente ocurre durante el año, es necesario evaluar hasta qué punto lo indicado en el presupuesto se ajusta a la realidad. Esto se realiza a través de la Cuenta General de la República, que el Poder Ejecutivo debe presentar ante el Congreso todos los años.

Superávit y déficit fiscal

Se dice que hay un **superávit fiscal** cuando el Estado tiene más ingresos que egresos en un determinado período. En cambio, si los gastos son mayores que los ingresos, la situación se define como un **déficit fiscal**. La existencia de superávit fiscal constituye una forma de ahorro del gobierno. Por el contrario, la existencia de un déficit fiscal implica la necesidad de conseguir más fondos, sea a través de un aumento en los impuestos o del endeudamiento, que puede ser interno o externo.

El endeudamiento interno consiste en la emisión de bonos del Estado que pagan un interés y son adquiridos libremente por personas y empresas del país. Una forma irregular o forzosa se da cuando el Estado demora los pagos a sus proveedores nacionales u obliga por ley a comprar sus bonos. El endeudamiento externo se realiza con extranjeros -proveedores, bancos, gobiernos u organismos multilaterales- normalmente mediante la negociación directa de préstamos.

Las decisiones que el gobierno adopta en materia de gasto público e impuestos son parte de la política fiscal. Se habla de política fiscal restrictiva cuando el Estado reduce gastos y eleva impuestos y de política expansiva cuando aumenta gastos, financiándolos con endeudamiento.

IDEAS PRINCIPALES

- La política fiscal es el conjunto de decisiones adoptadas por el Estado relacionadas con la financiación de sus actividades y la asignación de sus recursos.
- La principal fuente de ingresos del gobierno central es la recaudación de tributos a cargo de la Sunat y Aduanas.
- Los egresos del Estado pueden clasificarse como gasto o inversión, dependiendo de si se logrará obtener un retorno en el futuro.
- El presupuesto es una ley que contiene la proyección de los ingresos y gastos del Estado para un período. Esta proyección es confrontada al final del período mediante la Cuenta General de la República.
- Al final de un período puede haberse generado un superávit fiscal o un déficit fiscal. En este último caso, el Estado deberá recurrir a aumentar los impuestos o a endeudarse para financiar el déficit.
- La política fiscal puede ser restrictiva (reducción de gastos y/o aumento de impuestos) o expansiva (aumento de gasto, usualmente financiado con endeudamiento).

¿Quién paga por las obras?

Tú conoces la localidad donde vives y tienes una idea de cuáles son sus necesidades. Probablemente se necesite construir o arreglar las pistas o cualquier otra obra pública que te parezca importante.

Cada peruano tiene su propia visión de qué es lo que sería más importante. Muchos de estos deseos y necesidades son totalmente legítimos. Y es lógico plantear al gobierno estas inquietudes, esperando que les dé solución. Sin embargo, hay que tener en cuenta que todas esas obras tienen un costo que debe ser cubierto, y los recursos son limitados.

Si el gobierno realiza más obras, tendrá que financiarlas con más impuestos. Esto quiere decir que, en última instancia, el aumento en el gasto público será pagado por toda la población.

Es verdad que hay muchas necesidades en todo el país, pero tenemos que darnos cuenta de que al final las obras públicas las pagaremos todos. Por ello, es importante preocuparnos por que sólo se gaste en aquello que es necesario, dejando de lado aquello que sea superfluo.

ACTIVIDADES SUGERIDAS

1. Imagina que eres el gobernante de una pequeña economía. Los ingresos del Estado ascienden a 1,000 dólares mensuales y los gastos corrientes (gastos que se realizan mes a mes) son de 800.00 dólares, lo que deja 200 dólares disponibles para inversiones.

   –Discute con tus compañeros cuáles son las alternativas de solución ante los siguientes problemas:

   a) Se produce un terremoto y la reparación de carreteras eleva el gasto de gobierno a 1,400 dólares.

   b) Los gastos corrientes aumentan en 50 por ciento.

2. Hemos dicho que el gasto social y la inversión social se diferencian en que este último genera un rendimiento. Averigua cuál es el beneficio futuro que se obtiene de las siguientes inversiones sociales:

   a) Una jornada de vacunación contra enfermedades infecciosas dirigida a niños de uno a cinco años.

   b) Un programa de capacitación productiva dirigida a los jóvenes.

   c) Un programa de nutrición para niños pequeños y madres gestantes.

EL DINERO Y LA POLÍTICA MONETARIA

¿Qué es y para qué sirve?

El dinero es un medio de intercambio cuya historia se remonta a los comienzos de las civilizaciones. Inicialmente, las personas transaban un bien por otro mediante el sistema de trueque; pero ello implicaba una serie de complicaciones, que dieron lugar a la aparición del dinero.

Las funciones fundamentales del dinero son:

a) **Medio general de pago**. En una economía de trueque debe darse una coincidencia de deseos para que el intercambio pueda realizarse. Por ejemplo, si tú tienes una gaseosa y deseas intercambiarla por un pastel, deberás encontrar a alguien que tenga un pastel y desee intercambiarlo por una gaseosa. En cambio, en una economía monetaria, el intercambio se facilita enormemente, porque cualquier persona está dispuesta a recibir dinero a cambio de un bien o servicio.

b) **Unidad de cuenta**. Esta función permite a una economía definir de manera simple los precios en una economía. En una economía de trueque definir los precios sería muy complicado, porque habría que establecer una relación de intercambio para cada pareja de bienes: cuántos pares de zapatos son equivalentes a una computadora, cuántos vasos de jugo de fruta son equivalentes a un reloj, cuántos pares de zapatos son equivalentes a un vaso de jugo de fruta, y así sucesivamente. En cambio, en una economía que emplea el dinero como unidad de cuenta todos los precios son expresados en unidades monetarias, con lo cual es mucho más sencillo saber cuánto cuesta cada bien.

c) **Depósito de valor**. El dinero también es utilizado como depósito de valor. Es decir, el dinero puede ser guardado y utilizado en compras futuras. Esto no ocurre en una economía de trueque, porque, por ejemplo, si alguien intercambia una camisa por 15 kilos de tomates, después de un mes esos tomates no podrían ser utilizados porque estarían descompuestos. Sin embargo, el dinero cumple esta función con ciertas limitaciones, porque puede perder valor por efecto de la inflación, pero aun así es superior al trueque.

Una de las funciones principales del dinero es la de servir de unidad de cuenta para expresar los precios de los bienes y servicios.

La demanda por dinero

Las funciones descritas nos muestran que el dinero es un elemento de gran importancia en una economía.

El dinero sirve como depósito de valor, pero no es la única alternativa disponible. Hay otras formas de conservar o inclusive multiplicar el valor de la riqueza de las personas, como los depósitos de ahorro, la compra de moneda extranjera, la adquisición de acciones y de objetos de valor (tales como terrenos, joyas u obras de arte), que incrementan su valor con el tiempo.

Por lo tanto, mantener dinero en nuestros bolsillos tiene un costo: lo que se pierde por no poner ese dinero en ahorros u otra forma de inversión, que sí da un retorno. Por ejemplo, doña Cata es una señora mayor que tiene toda su riqueza en dinero, guardado dentro de un florero en su dormitorio. Su sobrino Raúl un día se entera y le hace ver lo equivocada que es su decisión. Además de exponerse a un robo que la dejaría en la ruina, doña Cata está perdiendo

el interés que le podría generar parte de ese dinero si estuviera ahorrado en el banco.

Probablemente nunca te has puesto a pensar por qué las personas demandan dinero. Antes de reflexionar sobre este tema, conviene evitar confusiones. Cuando preguntamos por qué la gente demanda dinero, no nos referimos a que la gente pida o quiera plata. Nos referimos a las razones que hacen que las personas mantengan una determinada cantidad de su riqueza en la forma de dinero. Por riqueza nos referimos a todas las pertenencias de una persona. Por dinero, a aquello con que se puede pagar cuando se compra algo: básicamente billetes, monedas y depósitos en el banco con los que se puede girar cheques.

Como ya hemos visto, las personas pueden utilizar su riqueza en muy diferentes formas: pueden ahorrar parte en el banco, comprar acciones, electrodomésticos y muchas otras cosas más. También pueden mantener parte de esa riqueza en dinero, es decir, en billetes, monedas y depósitos en el banco que permitan girar cheques. La pregunta es por qué mantienen su riqueza en forma de dinero. La demanda por dinero se explica fundamentalmente por tres motivos:

a) **Para realizar transacciones**. Las personas demandan dinero porque lo necesitan para realizar sus transacciones habituales. Nadie puede tener todo su dinero depositado en el banco para obtener intereses, puesto que necesita recursos para realizar sus gastos diarios.

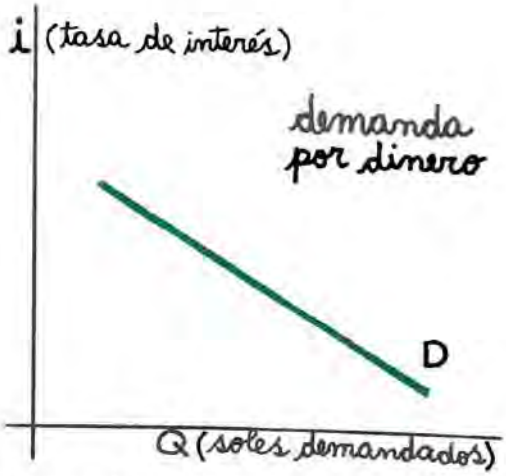
b) **Para enfrentar gastos imprevistos**. Además del monto que necesitan para sus transacciones habituales, los agentes económicos mantendrán una cantidad determinada de dinero disponible para poder hacer frente a gastos imprevistos. De lo contrario frente a cualquier emergencia tendrían que salir a vender su televisor porque no tienen dinero a la mano.

c) **Para obtener una ganancia**. Aunque no es lo usual en el caso de la moneda peruana, que normalmente ha perdido valor por efecto de la inflación, es posible que uno obtenga una ganancia al mantener parte de su riqueza en la forma de dinero. Esta idea es más fácil de entender en el caso de las monedas fuertes, como el dólar, el marco alemán o el yen. Imagina que doña Cata saca plata del florero y la usa para comprar dólares -dinero norteamericano- a un tipo de cambio de S/. 2.75 por dólar. A la semana siguiente, el dólar sube a S/. 3.00. ¿Ganó o no doña Cata al mantener parte de su riqueza en dólares?

Luego de esta introducción, pasemos a analizar la demanda por dinero. Como ya sabes, la demanda es la relación entre cantidad demandada y precio, ¿pero cuál es el precio del dinero? ¿Habías pensado alguna vez que el dinero tenía un precio, que costaba algo? ¿Acaso se compra y vende dinero? Pues la verdad es que sí. Eso es lo que los bancos hacen todo el tiempo. Los bancos "compran" dinero a los ahorristas, y les pagan como precio la tasa de interés.

Entonces, la demanda de dinero es la relación que existe entre la cantidad demandada de dinero y la tasa de interés. Si la tasa de interés es alta, la cantidad demandada disminuirá, pues las personas preferirán colocar una mayor cantidad de dinero en el banco. Si la tasa de interés es baja, la cantidad demandada de dinero aumentará, pues las personas preferirán guardarlo consigo o tenerlo disponible para otros usos. Por ello, la demanda por dinero muestra una relación negativa entre la cantidad demandada y su precio. En el siguiente gráfico te mostramos la curva de demanda por dinero.

GRÁFICO 4.1



Determinantes de la demanda por dinero

La demanda por dinero depende de los siguientes factores:

- **El nivel de actividad de la economía**. Conforme aumenta el nivel de actividad, las personas necesitan más dinero para sus transacciones.

- **El nivel de precios**. Un aumento en los precios hace que el dinero tenga un menor poder de compra, por lo que las personas requieren una mayor cantidad de dinero para comprar la misma cantidad de bienes y servicios.

La oferta monetaria

La oferta de dinero u oferta monetaria comprende al conjunto de medios de pago existentes en una economía. La oferta monetaria incluye el **circulante** (monedas y billetes en manos de las personas y empresas) y los **depósitos** en el sistema financiero. La oferta monetaria suele representarse con la letra M.

Existen diferentes definiciones de dinero. Esto se debe a que no todos los tipos de depósitos en el sistema financiero son igualmente **líquidos**, es decir, no todos pueden ser convertidos en circulante con la misma rapidez. Algunas definiciones de dinero incluyen cierto tipo de depósitos en el sistema financiero que son poco líquidos, y otras no. En este libro, cuando hablemos de dinero, nos referiremos al circulante -billetes y monedas- y a los depósitos en cuenta corriente en los bancos, que son los más líquidos, porque permiten una disponibilidad inmediata a través del uso de cheques.

El BCR y la emisión

La única entidad facultada para la emisión de monedas y billetes en el Perú es el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP, o simplemente BCR), que es la autoridad monetaria en nuestro país. La puesta en circulación de nuevos billetes y monedas se conoce con el nombre de **emisión primaria**.

Pero la emisión primaria no es igual a la oferta de dinero en la economía, que es bastante mayor. Para ver este fenómeno necesitamos entender el rol de los bancos en la creación de dinero.

Imagina que Andrés recibe S/. 500 un día. A él le gusta mantener en billetes el 20% de su riqueza, por lo que coloca S/. 100 en su billetera y va al banco a depositar los S/. 400 restantes en su cuenta de ahorros. El banco, al recibir este dinero, busca a quién prestárselo para poder ganar los intereses que le permitirán hacer negocio. Pero el banco no puede prestar el íntegro de los S/. 400. Como ya vimos en el tema 5 de la primera unidad de este libro, los bancos están obligados a separar una parte de todos sus depósitos y colocarla en el BCR, lo que se conoce como encaje legal. Supongamos que la tasa de encaje es de 10%, por lo que el banco coloca S/. 40 en el BCR y presta los S/. 360 restantes a Berta.

A su vez, Berta hace más o menos lo mismo que Andrés. Supongamos que separa el 25% en billetes y el resto lo deposita en su cuenta de ahorros en otro banco. Entonces, ella se quedará con S/. 90 en su cartera y depositará S/. 270 en el banco. Nuevamente, el banco colocará el 10% de este depósito (S/. 27) en el BCR y buscará prestar la diferencia, que equivale a S/. 243. Esta vez es Carlos el que recibe el préstamo.

Carlos requiere hacer muchos pagos, por lo que tendrá el 40% de ese monto en billetes, lo que equivale a S/. 97.20. La diferencia, que asciende a S/. 145.80, la colocará en su cuenta de ahorros. Otra vez, el banco separará lo que corresponde al encaje legal y volverá a prestar el resto. Y así, sucesivamente.

Como ves, los billetes dan muchas vueltas. A través de los bancos, el dinero que tenía Andrés se ha multiplicado, y ha permitido que Berta y Carlos también tengan dinero. Y eso que no seguimos con el ejemplo, porque hubiéramos llegado a muchas más personas. Cuando el BCR pone un billete en circulación, el efecto sobre la cantidad de dinero disponible en la economía es mucho mayor por el efecto multiplicador que generan los bancos.

Los bancos crean dinero al prestar el dinero que reciben de los ahorristas.

Como ves, el BCR tiene un control parcial sobre el total de la oferta de dinero de la economía. El BCR puede disponer cuánto dinero nuevo emite (emisión primaria), qué porcentaje tienen que depositar los bancos como encaje legal y algunas otras medidas.

Cuando el BCR utiliza cualquiera de estas medidas para aumentar o disminuir la cantidad de dinero en la economía, está haciendo lo que se conoce como política monetaria. La política monetaria es restrictiva si reduce la cantidad de dinero y expansiva si es que la aumenta.

IDEAS PRINCIPALES

- El dinero es importante en la economía porque cumple las funciones de medio general de pago, unidad de cuenta y depósito de valor.
- Las personas demandan dinero fundamentalmente por tres motivos: transacción, precaución y especulación.
- La demanda por dinero es la relación entre la cantidad demandada de dinero y el precio del dinero, que es la tasa de interés. Entre los factores que afectan la demanda por dinero están el nivel de actividad en la economía y el de precios.
- La oferta monetaria comprende todos los medios de pago existentes en una economía. Hay distintas definiciones de la oferta monetaria basadas en la liquidez de los medios de pago considerados.
- Las monedas y billetes en circulación conforman el circulante, que es una parte de la oferta de dinero. La emisión de nuevo circulante por parte del BCR se conoce como emisión primaria. Los bancos son otra fuente de creación de dinero, pues tienen un efecto multiplicador al prestar los fondos de sus ahorristas.
- La política monetaria influye sobre la oferta monetaria a través de la emisión primaria, la tasa de encaje legal y otras medidas. Cuando estas medidas aumentan la cantidad de dinero en la economía, se habla de una política expansiva, cuando la reducen, de una política restrictiva.

¿Quién paga por las obras?

El dinero no siempre tuvo la forma de monedas y billetes que ahora utilizamos, sino que ha ido cambiando a lo largo del tiempo.

La primera forma de intercambio fue el trueque, que como ya vimos era muy complicado. Con el paso de los años, algunos bienes preferidos en el intercambio fueron utilizados como formas primitivas de dinero. Este es el caso del ganado, la sal, las piedras y los metales preciosos.

Posteriormente, los metales preciosos -el oro y la plata sobre todo- mostraron su superioridad respecto de otras formas de dinero, ya que eran divisibles, fáciles de transportar, concentraban una gran cantidad de valor en un pequeño volumen y no perdían su valor con el paso del tiempo.

El siguiente paso fue la aparición de los billetes o papel moneda, los cuales al principio eran recibos que acreditaban un depósito de metales preciosos en un banco. Con el paso del tiempo, los Estados asumieron el monopolio de la emisión de billetes, el cual conservan actualmente.

Hoy en día, los avances de la informática han dado lugar a la aparición del "dinero electrónico", que consiste en transferencias de fondos que viajan de una cuenta bancaria a otra a través de terminales de computadora. Este tipo de dinero se viene utilizando cada vez más en las transacciones internacionales.

ACTIVIDADES SUGERIDAS

1. El dinero que empleamos consiste principalmente en monedas, billetes y cheques. Indica qué características hacen de estos objetos medios eficientes de pago:

   ( ) Durabilidad ( ) Aceptación ( ) Divisibilidad
   ( ) Estético ( ) Material valioso ( ) Fácil transporte

2. Imagina que el Banco Central de Reserva eleva la tasa de encaje legal de 10% a 40%, ¿aumentaría o disminuiría la oferta de dinero en la economía? Para responder a esta pregunta, revisa el ejemplo de Andrés, Berta y Carlos con la nueva tasa de 40%. ¿Existe más o menos dinero disponible para las personas luego de este cambio?

3. Hemos visto que la moneda extranjera es una forma alternativa de mantener la riqueza. Analiza:

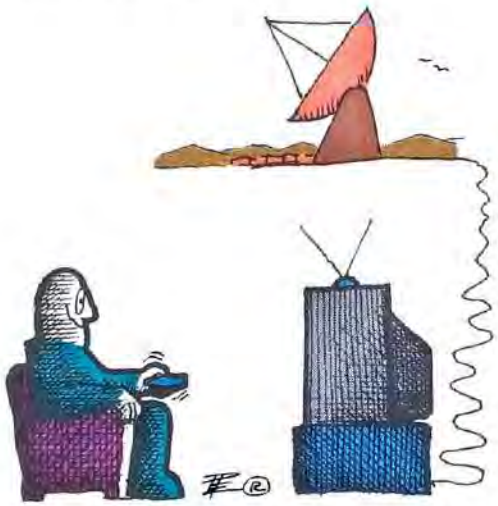
   –¿Qué ocurriría con la demanda por moneda nacional si se prohibiera realizar transacciones y depósitos en moneda extranjera? ¿Por qué?

EL PERÚ EN LA ECONOMÍA GLOBAL

¿Qué es la economía global?

A lo largo de la historia, los países siempre se han relacionado económicamente. En las últimas décadas estos vínculos se han hecho cada vez más fuertes debido a diversos factores. La reducción en los costos de transporte ha permitido, por ejemplo, que sea posible adquirir una camisa fabricada en China con tela proveniente de Egipto y diseñada en Italia por encargo de una empresa constituida en los Estados Unidos.

También han influido en la globalización los avances en las telecomunicaciones, gracias a los cuales es posible ver por televisión algo que está ocurriendo en el otro extremo del planeta, en el mismo instante en que ello sucede.



Los avances en las comunicaciones han contribuido mucho a la globalización de la economía.

La globalización determina cambios fundamentales en las economías de todos los países: las empresas se ven obligadas a mejorar su eficiencia, pues ya no sólo compiten con otras empresas en su país, sino con empresas de todo el mundo. Por eso, su organización debe cambiar para hacer de éstas entes dinámicos y ágiles, capaces de responder rápidamente a la constante de la época: el cambio continuo.

Por último, el avance de la tecnología, el desarrollo de la administración de negocios como materia de estudio y la globalización determinan que la información y el conocimiento sean el factor que más valor agrega a la producción de bienes y servicios. Ello implica grandes retos y oportunidades. Las naciones que sepan identificar estrategias para sacar provecho de este nuevo orden de cosas pueden desarrollarse muy rápidamente.

El Perú en el mundo

Es útil conocer cuál es la participación que el Perú tiene en el gran mercado global. Una forma de hacerlo es dividir el PBI peruano entre el PBI mundial. La siguiente tabla indica este ratio para el Perú y otros países.

País	PBI del país / PBI mundial
Estados Unidos	27.1%
Japón	18.2%
Brasil	1.9%
Perú	0.18%
Nicaragua	0.008%

Datos de 1993. Fuente: Banco Mundial (1995)

Como se ve en la tabla, más de un cuarto de la producción mundial se realiza en los Estados Unidos y casi la quinta parte, en Japón. El valor de la producción de Brasil asciende a poco menos de 1/50 de la producción mundial, mientras que el Perú produce algo menos que 1/500. Finalmente, la producción de Nicaragua es apenas 1/12,500 del total mundial.

Existen otros países que si bien no tienen un gran peso en términos de su contribución al producto mundial, sí son muy importantes en otros aspectos. Tal es el caso de China, que por su gran población (cerca de la quinta parte de la población mundial) representa un mercado potencial extraordinario.

Ahora pasaremos a revisar diferentes ámbitos que son importantes para entender cómo se relaciona un país como el Perú con el resto del mundo.

Todos los países participan de la economía global.

Se considera que un país tiene una política de libre comercio si tiene un arancel relativamente bajo y uniforme (digamos, de 20% o menos), no aplica cuotas de importación y tiene apenas algunas restricciones paraarancelarias. Por el contrario, un país sigue una política proteccionista si tiene aranceles muy altos o diferenciados, cuotas de importación para ciertos productos o si existen restricciones o permisos especiales para poder importar diferentes productos.

El comercio internacional

El comercio internacional es el intercambio de bienes y servicios entre países. Está compuesto por las **exportaciones** (venta de bienes y servicios al exterior) y las **importaciones** (compra de bienes y servicios del exterior).

En el Perú, la suma de exportaciones e importaciones llega a casi 17% del PBI, cifra que es un indicador de la importancia del comercio internacional para nuestro país. En otros países, la integración comercial con el mundo es mayor, como en Holanda (85.6%), Chile (46.4%) y España (28.5%), pero en otros menor, como en Argentina (11.8%).

El comercio entre países puede realizarse bajo diferentes modalidades. Puede ser un régimen de **libre comercio** o estar sujeto a varias restricciones. Entre las más usuales están: los **aranceles** o impuestos a los bienes y servicios importados, que pueden ser uniformes o diferenciados; las **cuotas de importación,** que son restricciones a la cantidad de determinado bien que puede ser importado, y las **restricciones paraarancelarias,** tales como requerimientos de permisos especiales para poder importar tal o cual producto. Estas restricciones al comercio se imponen con la finalidad de reducir el volumen de importaciones de un país.

El libre comercio beneficia a los consumidores porque tienen más opciones de productos para escoger, muchas veces de mejor calidad y precio. En cambio, perjudica a aquellos empresarios nacionales cuya producción compite con los bienes importados. Por ello, las restricciones al comercio exterior son propiciadas por estos productores nacionales. En cambio, es casi imposible que los consumidores se organicen en pro del libre comercio, porque se encuentran dispersos. Ello explica por qué en todos los países hay algunas prácticas proteccionistas.

Libre comercio versus proteccionismo

El debate sobre si a los países les conviene adoptar un régimen de libre comercio o uno proteccionista se remonta a los inicios de la Economía. Fue el economista David Ricardo el que planteó que el libre comercio permite a los países expandir sus posibilidades de consumo y ser más productivos, mediante la teoría de la especialización en las **ventajas comparativas.**

La teoría de las ventajas comparativas señala que un país debe especializarse en fabricar aquello que sus factores productivos tienen capacidad de trabajar más, y luego intercambiar parte de esa producción por otros bienes y servicios que otros países pueden elaborar con mayor eficiencia. En buena cuenta, esta teoría dice lo mismo que ya sabemos respecto de la especialización en el trabajo. Es mejor que las personas se especialicen en un oficio e intercambien servicios entre ellas a que intenten ser panadero, lechero, policía y médico a la vez. Todos los países tienen ventajas comparativas en algún producto. En el caso del Perú, es probable que las ventajas comparativas se encuentren en sectores como la minería, la agroindustria, la pesca y el turismo.

Esta teoría, ampliamente aceptada en la Economía, ha sido cuestionada recientemente por la teoría del "comercio estratégico". Esta sostiene que el uso de restricciones al comercio puede ser útil para favorecer el desarrollo de una industria "estratégica", que si no podría ser desarrollada por otro país. El punto débil de esta teoría, sin embargo, es que no hay razón para suponer que el Estado va a escoger mejor que el sector privado cuál es esa industria "estratégica".

El turismo es una de las actividades económicas con mayores ventajas comparativas para el Perú.

Los capitales del exterior

El Perú no sólo intercambia productos con el exterior. Una parte importante de su relación con el mundo es la que se produce con capitales extranjeros, que pueden tomar la forma de inversión extranjera o endeudamiento con el exterior.

La inversión extranjera

La inversión extranjera es la participación de ahorro de extranjeros en la economía de un país. Evidentemente, la inversión extranjera ingresa a un país con la finalidad de obtener un rendimiento sobre el capital que invierte.

Existen dos mecanismos básicos a través de los cuales se canaliza la inversión extranjera. Si empresas extranjeras instalan sus plantas y/o negocios en el país para producir bienes y servicios, se habla de **inversión directa**. Si empresas o personas extranjeras adquieren acciones o bonos de empresas nacionales, se trata de **inversión financiera** o **de portafolio**.

La inversión directa tiene efectos más amplios que la inversión financiera, pero no se debe despreciar los efectos beneficiosos de esta última. El Perú es un país que tiene abundante mano de obra, pero poco capital, y necesita de este tipo de financiamiento para generar más puestos de trabajo. Además de ello y de contribuir con el Estado mediante los impuestos, la inversión extranjera facilita el acceso a tecnología moderna y nuevos mercados, lo que hace más productivo al país.

Por supuesto, las empresas extranjeras no son una beneficencia. Ellas invierten para obtener ganancias y utilizarlas en beneficio propio. Es posible que se lleven estas ganancias fuera del país, cuando sería mejor que se usaran para generar nueva inversión. Por ello, algunas personas sostienen que debería exigirse por ley a las empresas extranjeras que reinviertan parte de sus utilidades. Pero ello es contraproducente, pues una ley así haría que la inversión extranjera prefiriese irse a otro país donde no hubiera tal obligación.

Los inversionistas internacionales evalúan diferentes opciones de inversión en el mundo, utilizando un indicador llamado **riesgo-país.** Este indicador refleja la estabilidad económica y otras garantías de la inversión. Un bajo nivel de riesgo-país permite atraer más inversión.

La inversión directa extranjera -en proyectos mineros, por ejemplo- ha sido frecuente en el país.

El endeudamiento externo

Otro componente importante de la relación de los países con el resto del mundo -en especial de los países en desarrollo- es el endeudamiento externo, que es el otorgamiento de créditos del exterior al Estado (deuda pública) o al sector privado (deuda privada).

Existen diversas fuentes de endeudamiento externo: el crédito comercial de ciertos proveedores internacionales, muchas veces asociado a préstamos de gobiernos extranjeros; los préstamos otorgados por bancos extranjeros, y la deuda con organismos multilaterales.

Estos organismos han tenido un rol preferente en la reinserción financiera del Perú en el mundo. Luego

de la regularización de pagos con estos organismos, se renegocia la deuda con gobiernos extranjeros (Club de París) y con la banca internacional. Los principales organismos multilaterales son:

- **El Fondo Monetario Internacional (FMI).** Promueve la estabilidad monetaria y cambiaria en los países miembros. Apoya a través de créditos de corto y mediano plazo a las naciones que experimentan problemas en sus finanzas internacionales.

- **El Banco Mundial (BM).** Creado inicialmente para ayudar a la reconstrucción de los países devastados por la Segunda Guerra Mundial, amplió luego su mandato a todos los países en vías de desarrollo.

- **El Banco Interamericano de Desarrollo (BID).** Creado para contribuir con el desarrollo económico y social en América Latina y el Caribe. Cumplió un papel especialmente importante en la reinserción del Perú.

La ayuda para el desarrollo

El tema del desarrollo ha sido desde hace tiempo parte de la agenda de la comunidad internacional. Ello ha dado lugar a la creación de diversas instituciones y programas cuyo objetivo es brindar apoyo a los países en desarrollo para mejorar los niveles de vida de su población.

Existen diferentes modalidades de ayuda. Entre las principales están las donaciones en dinero y productos, así como la asistencia técnica a través del envío de expertos para brindar asesoría y capacitación, becas para estudios en el exterior. Una forma usual de ayuda es también el otorgamiento de créditos en condiciones más favorables que las que rigen en el mercado internacional.

La mayor parte de la ayuda para el desarrollo es canalizada a través del Estado. Sin embargo, en los últimos años, gran parte de esta ayuda ha ingresado a nuestro país mediante las **ONG** (Organismos no Gubernamentales), entidades sin fines de lucro dedicadas a trabajar en un área específica del desarrollo de nuestros países.

América Latina en crisis

En 1973 el mundo desarrollado fue sacudido cuando los países de la OPEP -Organización de Países Exportadores de Petróleo- elevaron unilateralmente el precio del petróleo. Esta alza generó importantes ingresos para los países exportadores, los cuales fueron depositados en su mayor parte en bancos europeos y norteamericanos.

Esta disponibilidad de fondos en el mercado internacional de capitales coincidió con una visión de gran expansión del aparato estatal en los países en vías de desarrollo, lo que generó una gran demanda por créditos. El tiempo se encargaría de demostrar luego que una gran parte de los proyectos financiados con la deuda no permitió siquiera generar los ingresos para honrar los compromisos adquiridos.

A inicios de los 80, las tasas de interés internacionales se elevaron drásticamente, lo que desató la crisis de la deuda latinoamericana, que comenzó con el incumplimiento de México en 1982.

Indicadores del sector externo

Así como se elaboran estadísticas del nivel de producción de un país o el comportamiento de los precios, también es posible resumir las operaciones de un país con el exterior a través de cuentas que reflejan los flujos de entrada y salida de bienes, servicios y dinero. Los principales indicadores del sector externo son.

a) **La balanza comercial.** Registra la diferencia entre el valor de las exportaciones y las importaciones de un país. Si las exportaciones superan en valor a las importaciones, hay **superávit.** Si ocurre lo contrario, se registra un **déficit**.

Las exportaciones e importaciones pueden ser cotizadas a precio FOB o CIF, según incluyan o no los gastos del traslado de un país a otro. El precio FOB equivale al valor del producto hasta que éste es puesto en las bodegas del buque o avión que lo llevará a su nuevo destino. El término FOB proviene del inglés "Free On Board", que significa libre a bordo. El precio CIF es mayor porque incluye también el costo del flete y seguro. El término CIF proviene también del inglés "Cost, Insurance and Freight", que significa costo, seguro y flete.

b) **La balanza de capitales.** Está constituida por los ingresos y egresos de capitales financieros a un país. Refleja la disponibilidad de recursos de un país para financiar sus inversiones o para cubrir la brecha entre importaciones y exportaciones.

c) **La balanza de pagos**. Es el resumen de la relación de un país con el exterior, porque comprende tanto las importaciones y exportaciones de bienes y servicios, así como los ingresos y salidas de capital.

d) **Las Reservas Internacionales Netas (RIN).** Es la diferencia entre los activos y pasivos internacionales de un país, y son manejadas por el BCRP. Los activos pueden ser oro, moneda extranjera sólida, depósitos en bancos del exterior o cualquier otro título o valor que el banco guarde. Los pasivos son todas las obligaciones que el BCRP tiene que hacer frente. Las RIN son los recursos de un país para cumplir con sus obligaciones en moneda extranjera.

El tipo de cambio

El tipo de cambio es el precio de una moneda en términos de otra moneda, y sirve para "traducir" los precios de un país a precios de otro país. Conociendo el tipo de cambio entre dos monedas se puede comparar un precio expresado en una moneda con el precio expresado en la otra.

Así, si un polo americano cuesta US$ 5 puesto en el Perú y uno peruano S/. 8, no podrás saber cuál es más barato hasta que sepas el tipo de cambio entre ambas monedas. Si el tipo de cambio es de S/. 2 por dólar, entonces el precio del polo americano será equivalente a S/. 10 y el polo peruano sería más barato. En cambio, si el tipo de cambio es de S/. 1.50 por dólar, el polo americano costaría el equivalente a S/. 7.50 y sería más barato.

Tipo de cambio y comercio exterior

El tipo de cambio tiene una influencia importante sobre el comercio exterior, como puedes notar del ejemplo anterior. En él vimos que si el tipo de cambio es de S/. 2 los polos peruanos serían más baratos que los americanos. Por lo tanto, la gente preferirá comprar más polos peruanos y menos americanos. Es decir, se reducirán las importaciones. En cambio, si el tipo de cambio es de S/. 1.50, los polos americanos serían más baratos. Ello haría que la gente compre más de estos polos y menos de los peruanos. Por lo tanto, las importaciones aumentarían.

El tipo de cambio también tiene un efecto sobre las exportaciones. Imagina que tienes un negocio de chompas para exportación a un precio de US$ 20 cada chompa. Muchos de tus costos -lana, sueldos, luz- están en soles. Supongamos que producir cada chompa te cuesta S/. 32 y que el tipo de cambio es de S/. 2.60 por dólar. Entonces, tu ganancia por chompa es de S/. 20. ¿Qué pasa si el tipo de cambio sube a S/. 2.80? Tu precio de venta en soles es ahora de S/. 56. Es probable que esta alza también incremente algunos de tus costos, que ahora podrían ser de S/. 33, por ejemplo. De todos modos, el mayor tipo de cambio implica que tu margen sube a S/.23.

Por lo tanto, el aumento del tipo de cambio, salvo que todos los precios se incrementen en igual proporción, estimula las exportaciones y reduce las importaciones.

La política cambiaria

Los países pueden escoger entre diferentes modalidades de políticas sobre el tipo de cambio. Entre las principales están el **tipo de cambio flexible**, en el cual el valor de la moneda extranjera es determinado libremente por la oferta y la demanda, y el **tipo de cambio fijo**, en el cual la autoridad monetaria (en el caso del Perú el BCRP) fija un precio por la moneda extranjera y compra y vende lo necesario para mantener ese precio.

El régimen que hoy se sigue en el Perú es uno intermedio, pero más cercano al de tipo de cambio flexible. Básicamente, el tipo de cambio se determina por la oferta y la demanda, pero el BCRP influye en él porque entra a comprar o vender dólares en el mercado para mantener el precio del dólar dentro de ciertos límites deseables. Este tipo de régimen se conoce con el nombre curioso de **flotación sucia.** Este nombre quiere representar que el tipo de cambio flota de manera similar, pero no igual a como lo haría en un régimen de cambio totalmente libre.

IDEAS PRINCIPALES

- La economía global es el resultado de una serie de cambios económicos y tecnológicos que integra cada vez más a los países.
- El grado de participación de un país en la economía mundial se puede medir dividiendo el PBI del país entre el PBI mundial. El Perú produce algo menos que el 1/500 del PBI mundial.
- El Perú se relaciona con el resto del mundo a través del comercio internacional, la inversión extranjera, el endeudamiento externo y la ayuda internacional para el desarrollo.
- El comercio exterior puede ser más o menos libre, dependiendo de la cantidad de restricciones que se impongan a las importaciones.
- El comercio internacional es beneficioso para los países que saben aprovechar sus ventajas comparativas, es decir, éstos producirán aquellos bienes que pueden ser fabricados a menor costo que en otros países.
- La globalización de la economía se manifiesta también en el ingreso de capitales extranjeros al país. Éstos pueden ingresar como inversión o como endeudamiento con el exterior.
- Uno de los indicadores que los inversionistas toman en cuenta para invertir en otros países es el riesgo-país, que mide la estabilidad económica y otras garantías de la inversión.
- La comunidad internacional ha creado instituciones cuyo objetivo es apoyar a los países en desarrollo para mejorar sus niveles de vida y estabilizar sus economías.
- Existen indicadores que describen la situación del país respecto del resto del mundo. Los principales son las cuentas del sector externo y las reservas internacionales.

El caso del dólar MUC

Durante el período 1985-90, el Perú tuvo un régimen cambiario muy particular que se llamaba el Mercado Único de Cambios (MUC). Según este esquema, diferentes industrias podían comprar dólares a diferentes precios, dependiendo del uso que le fueran a dar. Ciertas industrias o usos eran considerados "prioritarios" y pagaban un precio menor que el resto.

El sistema fracasó estrepitosamente. El Banco Central de Reserva del Perú perdió tantas reservas que sus RIN terminaron en negativas. Además, como debía cubrir la diferencia entre el precio real del dólar y el precio subsidiado, este régimen generó que el BCRP emitiera inorgánicamente para cubrir las enormes pérdidas que el sistema le acarreaba, pues debía comprar dólares caros para venderlos a bajo precio.

Por si fuera poco, propició la corrupción, ya que muchas personas se enriquecieron solicitando dólares MUC para sus empresas y los revendían revendiéndolos al precio del mercado.

ACTIVIDADES SUGERIDAS

1. Indica, para cada pareja de bienes, cuál podría ser producido en el Perú a un costo menor que en otros países:
   a) Conservas de pescado y máquinas lavadoras
   b) Automóviles y servicios de turismo de aventura.
   c) Filetes de salmón y cobre refinado
   d) Productos agrícolas orgánicos y computadoras
2. Imagina que tú eres dueño de una gran empresa a nivel mundial y quieres ampliar tus operaciones invirtiendo en algún país de América Latina. ¿Qué elementos relacionados con la situación general de cada país considerarías para decidir dónde invertir?
3. Haz una lista de actividades y bienes que están presentes en tu vida diaria gracias a la globalización de la economía. Luego comenta con tus compañeros las ventajas de participar en la economía mundial.

LA DEMANDA AGREGADA

Un gran mercado

Para la macroeconomía, los innumerables mercados de bienes y servicios se consideran un único y gran mercado. ¿Qué es lo que se compra y vende en este mercado? Todo lo producido en la economía: jeans, lámparas, garbanzos, reparación de calzado, gasolina. En otras palabras, el producto agregado del país que se representa por el PBI.

En ese gran mercado también están presentes las fuerzas de la oferta y la demanda, que se llaman oferta agregada y demanda agregada, precisamente porque todos los bienes se agregan y se consideran como uno solo. Ahora estudiaremos qué es la demanda agregada y cómo se comporta.

Antes de definirla, vale la pena recordar el concepto de una demanda cualquiera, por ejemplo la demanda de fresas. En la unidad anterior vimos que ésta es la relación que existe entre la cantidad demandada de fresas y el precio de las mismas: a mayor precio de las fresas, menor cantidad demandada, y viceversa.

Como ya hemos visto, cuando hablamos de la demanda agregada nos referimos al conjunto de todos los mercados. Entonces, la cantidad demandada se refiere a toda la producción, es decir, al PBI. Similarmente, el precio no es el de un solo bien, sino el índice general de precios de todos los bienes producidos en la economía.

La demanda agregada es, por lo tanto, la relación que existe entre la cantidad demandada de PBI y el índice general de precios.

La ley de la demanda, que estudiamos en la unidad anterior para el caso de la demanda de un mercado particular, también se aplica al caso de la demanda agregada. En este caso, podríamos plantearla como sigue:

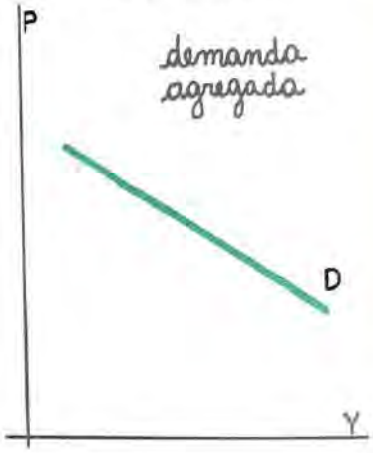
Cuanto mayor es el índice general de precios, menor es la cantidad demandada, a nivel agregado. Análogamente, cuanto menor es el índice general de precios, mayor es la cantidad demandada, a nivel agregado.

Una forma de aclarar mejor el concepto de demanda agregada es recordar la definición de PBI en la unidad anterior:

$$PBI = C + I + G + (X - M)$$

Por lo tanto, la demanda agregada o demanda por PBI resultará de sumar la demanda de bienes y servicios por parte de los hogares (C), la demanda de bienes de capital que provenga de las empresas (I), la demanda gubernamental de bienes y servicios (G) y la demanda por exportaciones netas (X - M).

GRÁFICO 3.6.1



En el gráfico 6.1, el eje horizontal muestra la cantidad de bienes y servicios demandados o PBI. Como la letra P se utiliza normalmente para señalar los precios, se acostumbra a usar otra letra para denotar el PBI. Por alguna extraña razón que no hemos podido averiguar, es costumbre usar la letra Y para referirse al PBI. En el eje vertical se muestra el nivel general de precios, expresado por la letra P.

En el gráfico se ve que se cumple la ley de la demanda. A lo largo de la curva de demanda agregada, si el nivel general de precios (P) aumenta, la cantidad demandada a nivel agregado (Y) disminuye, y viceversa.

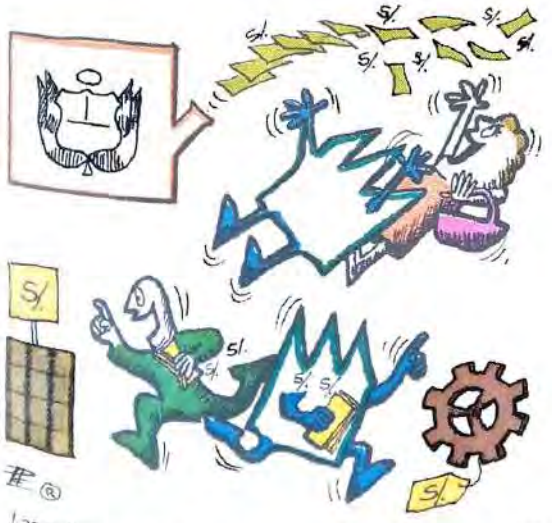
Ello se debe a que al subir el índice general de precios, las familias y empresas tendrán menor capacidad real de compra, por lo que reducirá la cantidad de bienes y servicios que éstas demandarán.

Un aumento en los precios reduce la capacidad de compra de las personas y equivale a una disminución en el ingreso,

Factores determinantes de la demanda agregada

Existen varios factores que influyen en la demanda agregada. A continuación veremos los principales de ellos:

a) **La cantidad de dinero**. Si la cantidad de dinero en circulación aumenta debido a una política monetaria expansiva, las personas y empresas tendrán en su poder más dinero y podrán gastar más. Ello hará que su demanda por bienes y servicios se expanda. En el caso de las familias, aumentará el consumo (C) y en el caso de las empresas la inversión (I). Así, un aumento en la cantidad de dinero produce un aumento en la demanda agregada.



Las políticas monetarias expansivas buscan aumentar la demanda agregada.

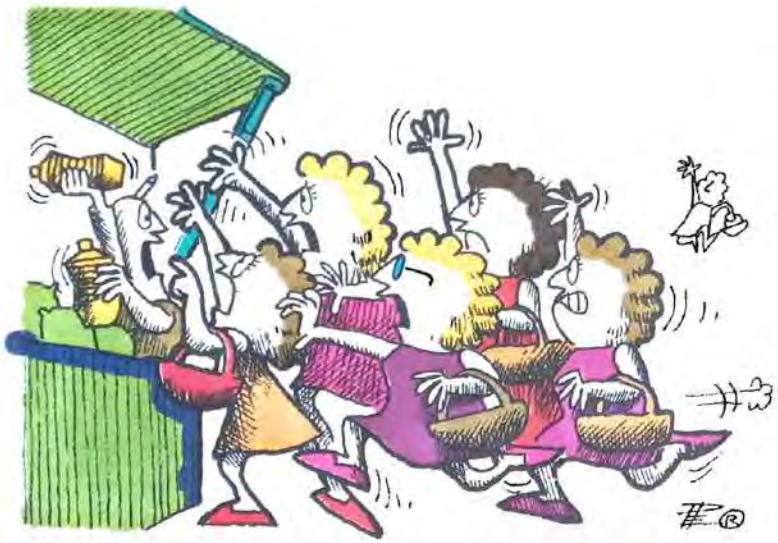
b) **La tasa de interés**. Si la tasa de interés sube, se producen dos efectos. Por un lado, las familias preferirán ahorrar más, y reducirán su consumo (C). Por otro lado, las empresas tendrán que pagar más caro por los préstamos que pidan a los bancos, por lo que probablemente disminuirán sus niveles de inversión (I). Por lo tanto, cuando la tasa de interés sube, la demanda agregada se contrae.

La tasa de interés influye en las decisiones de consumo y ahorro.

c) **El tipo de cambio**. Un aumento en el tipo de cambio conducirá a un incremento en la demanda agregada por dos efectos: el aumento del tipo de cambio reduce la demanda por productos importados (M) y estimula las exportaciones (X).

d) **Los impuestos**. Un aumento en los impuestos significa una reducción del ingreso disponible de las personas. Por lo tanto, ello implica una contracción de su demanda por bienes y servicios, efecto que se traslada directamente a la demanda agregada debido a la reducción del consumo (C).

e) **Las expectativas inflacionarias**. Dado que el futuro no puede conocerse con certeza, las personas deben tratar de anticipar los eventos futuros. A estas proyecciones se les llama expectativas. Las expectativas inflacionarias son la idea que se forman los agentes económicos sobre si los precios van a subir o no. Un cambio en estas expectativas inflacionarias afectará la demanda agregada. Si las familias estiman que los precios van a subir, adelantarán sus compras para aprovechar los precios actuales, lo que implica que la demanda agregada aumentará. Por ello las familias incrementarán su consumo (C).



Cuando las personas creen que los precios van a subir, optan por comprar bienes y almacenarlos para protegerse.

f) **Las expectativas de ingresos futuros**. Las empresas y las personas también tienen expectativas sobre cuántos ingresos recibirán en el futuro. Una empresa puede esperar que sus utilidades aumenten, se mantengan o disminuyan, y eso influirá en su comportamiento. Estas expectativas influyen especialmente en su demanda de inversión. También los hogares alterarán sus decisiones de compra, las que dependerán de si esperan mantener, mejorar o empeorar su nivel de ingresos.

En general, si las empresas y los hogares creen que su situación mejorará en el futuro, estarán más dispuestos a invertir (I) o consumir (C). Lo contrario ocurrirá si el panorama económico no se muestra alentador.

Cabe destacar que la seguridad y la estabilidad son factores importantes para la formación de las expectativas. Si las personas y empresas están en una situación de incertidumbre porque las reglas de juego de la economía cambian constantemente, entonces las expectativas serán negativas y la demanda agregada se reducirá.

g) **El gasto público**. La demanda del Estado por bienes y servicios tiene un efecto directo sobre la demanda agregada. Un aumento del gasto público (G) implica una expansión en la demanda agregada de la economía, como se puede deducir de la ecuación reproducida en la página anterior.

h) **El nivel de actividad económica de los países extranjeros con quienes el Perú tiene mayor vinculación comercial**. Este factor también afecta la demanda agregada, ya que la demanda de estos países por las exportaciones peruanas (X) es un componente de la demanda agregada. Así, si se produce un incremento en los ingresos del principal socio comercial del Perú, la demanda agregada aumentará. Si, por el contrario, hay una caída de los ingresos en ese país, la demanda agregada del Perú se contraerá. A medida que la economía peruana se integre más al mundo, como parte del proceso de globalización de la economía mundial, este elemento será cada vez más importante.

Ya hemos visto lo referente a la demanda agregada. En el siguiente tema revisaremos los conceptos de oferta agregada y equilibrio macroeconómico como medio para abordar luego el debate más importante del siglo XX en el ámbito macroeconómico: si es bueno o malo que el gobierno trate de estimular la demanda agregada.

Las obras públicas son un componente de la demanda agregada.

IDEAS PRINCIPALES

- La macroeconomía agrupa a todos los mercados individuales en un solo gran mercado de bienes y servicios, que incluye a todos los demandantes y ofertantes.
- La demanda agregada es la demanda por todo lo producido en el país, es decir, el PBI.
- La demanda agregada muestra que cuanto más alto es el índice de precios, menor es la cantidad de bienes y servicios demandados.
- Los principales determinantes de la demanda agregada son: la cantidad de dinero en circulación, la tasa de interés y el gasto público. También influyen significativamente en la demanda agregada los impuestos, el tipo de cambio y las expectativas inflacionarias. Finalmente, cambios en las expectativas de ingresos futuros, en el ingreso de otros países o en la población también producirán cambios en la demanda agregada.

Las olimpiadas y la demanda agregada

Cada cierto tiempo se realizan en el mundo eventos deportivos, como los mundiales o las olimpiadas, que -aunque son pasajeros- acarrean grandes cambios en la vida de un pueblo o de una ciudad.

Las consecuencias de estos sucesos en la demanda agregada de la ciudad o el país son diversas. En primer lugar, la construcción de toda la infraestructura necesaria para esas ocasiones implica un gran aumento de la demanda agregada, muchas veces a través del Estado. Luego, estos eventos deportivos atraen cientos de miles de turistas, que no sólo pagan por las entradas a las competencias deportivas, sino que requieren de alojamiento, alimentación y otros servicios. Además, estos eventos son aprovechados comercialmente para ofrecer una gran cantidad de mercadería: polos, lapiceros, pulseras, muñecos. Son una verdadera fiesta comercial además de deportiva, y todo el gasto relacionado con estos eventos representa un aumento en la demanda agregada.

Por eso, los precios en esas oportunidades suben por las nubes, afectando el bienestar de las personas más pobres. Pero además el problema que a veces se ha generado es que, terminado el evento deportivo, la infraestructura que se construyó no siempre tiene un uso aparente. Es un poco como la historia de la familia que se endeuda para tirar la casa por la ventana en la boda de su hija.

Pero si se planifica bien y no se cae en el absurdo de construir lo innecesario, el efecto económico puede ser positivo.

ACTIVIDADES SUGERIDAS

1. Durante la época de la Conquista, los españoles extrajeron grandes cantidades de oro y plata de las minas de América del Sur, las cuales eran enviadas casi en su totalidad a España. En esa época, el dinero utilizado eran monedas de oro y plata. Analiza lo siguiente:
   –¿Crees que aumentó o disminuyó la cantidad de dinero en España?
   –¿Qué ocurrió con la demanda agregada?
   –¿Crees que los precios de los bienes y servicios en España aumentaron, disminuyeron o se mantuvieron iguales?
2. Durante los años 1988 a 1990 el Perú vivió un proceso de hiperinflación en el que los precios subían vertiginosamente. Conversa con tu familia sobre lo siguiente:
   –¿Qué hacía tu familia para protegerse de la inflación?

LA OFERTA AGREGADA Y EL DEBATE MACROECONÓMICO

¿Qué es la oferta agregada?

La **oferta agregada** es la relación que existe entre el nivel general de precios (P) y la cantidad ofertada o producida de bienes y servicios en una economía (Y). Al igual que hicimos con la demanda agregada, cuando hablamos de la oferta agregada también hacemos el ejercicio teórico de juntar todos los mercados en uno solo.

En resumen, podríamos decir que la oferta agregada es la relación que señala cuánto PBI se producirá en los distintos niveles posibles del índice de precios al por mayor. O, en otras palabras, la oferta agregada nos dice qué ocurrirá con el PBI ofertado si el nivel de precios al productor varía.

En nuestro estudio sobre la microeconomía en la unidad anterior, analizamos la oferta de una empresa o de un mercado particular. En ese caso, vimos que -según la ley de la oferta- la cantidad ofrecida aumentaba si el precio del bien subía. Análogamente, la cantidad ofertada se reducía si es el precio de los bienes bajaba. Explicamos también que esto ocurre porque cuando el precio sube, al empresario le conviene producir más. Sin embargo, esta ley no se cumple necesariamente cuando nos referimos a la economía en su conjunto.

Pero ¿por qué no se cumple? Principalmente debido a la existencia de factores productivos limitantes.

El impacto de los factores productivos

La cantidad de bienes que puede producir un país está determinada por la cantidad y calidad de los factores o recursos productivos con que éste cuenta. Cuando hay más tierras cultivables, nuevos yacimientos minerales o se mejora el nivel educativo de su población un país aumenta sus posibilidades productivas. Del mismo modo, si las tierras cultivables y los recursos naturales son escasos o la mayoría de la población no tiene acceso a los servicios educativos, las posibilidades productivas difícilmente aumentarán.

Sin embargo, no todos los factores productivos son limitantes. Por ejemplo, la capacidad productiva del país no se incrementará mayormente si el crecimiento poblacional aumenta la oferta de trabajadores disponibles. En cambio, un aumento en la disponibilidad de capital -que sí es escaso- puede tener efectos más importantes sobre la producción. Ello a su vez permitirá que se utilicen más los demás factores o recursos productivos.

La oferta agregada en el tiempo

La oferta agregada de un país varía en función del tiempo. Podemos diferenciar entre la oferta agregada de **largo plazo** y de **corto plazo.** Para la macroeconomía, la principal distinción entre el corto y el largo plazo está dada por la mayor o menor flexibilidad en los precios. En el largo plazo, se asume que todos los precios de la economía son flexibles, mientras que en el corto plazo algunos precios pueden ser difíciles de cambiar. Este es el caso de los alquileres, por ejemplo, que normalmente rigen por un año.

La rigidez en los precios puede impedir que algunos mercados logren el equilibrio, pues los precios no se pueden ajustar para que las cantidades demandadas y ofertadas coincidan. Por eso cuando el precio es rígido, puede haber exceso de oferta (bienes que se producen y no se consumen) o exceso de demanda (bienes que se demandan, pero que no se producen). Estas dos situaciones impiden que se obtenga el pleno provecho de los recursos productivos de una economía.

Si uno de los factores productivos es escaso, difícilmente se podrá aumentar la producción.

La oferta agregada potencial o de largo plazo

Se considera que en el largo plazo no existen precios rígidos y, por lo tanto, todos los mercados logran el equilibrio y la economía se adecúa para sacar el máximo provecho de sus factores productivos. Por eso la oferta agregada de largo plazo es llamada también **oferta potencial** o **de pleno empleo**, ya que implica que se ha utilizado toda la capacidad productiva del país.

A este nivel de producción se le conoce también como **producción de pleno empleo** por ser el punto máximo de capacidad productiva dados los recursos o factores productivos con que cuenta dicho país. En este caso la palabra pleno empleo no está relacionada con el mercado de trabajo, sino debe entenderse como sinónimo de "aprovechamiento total".

Por lo tanto, en el largo plazo, la cantidad ofertada agregada depende exclusivamente de la cantidad de recursos productivos que tiene el país. Sea cual fuere el nivel general de precios, la economía se ha acomodado en cada uno de los mercados para sacar el máximo provecho posible de los factores productivos disponibles. En resumen, la cantidad ofertada a nivel agregado no tiene nada que ver con el nivel general de precios. Es decir, no se cumple lo que ocurre a nivel microeconómico de que a más precio, más producción.

El concepto de pleno empleo u oferta potencial o de largo plazo es sólo teórico. En la realidad, la economía no tiene nunca el tiempo necesario para acomodarse a sacar el máximo provecho de sus recursos. Todos los días ocurren cambios que hacen que los productores tomen nuevas decisiones sobre cómo y qué producir. El concepto de oferta de largo plazo nos sirve sólo como una referencia de cuánto podría producir un país en abstracto.

La oferta agregada de corto plazo

En el corto plazo, ciertos precios permanecen constantes o varían muy lentamente. Como hemos visto, esta rigidez de algunos precios impide que en esos mercados se alcance el punto de equilibrio, lo que hace que la economía no pueda obtener la máxima producción de sus recursos productivos. Por ello, la oferta agregada de corto plazo nunca llega a alcanzar el nivel de pleno empleo.

Todos los economistas coinciden en que la curva de oferta de corto plazo nunca alcanza el punto que corresponde al producto potencial. Sin embargo, existen grandes discrepancias respecto de la forma de la curva de oferta agregada. Debatir sobre ello es relevante porque la forma de la curva de oferta agregada afectará al actuar con la demanda agregada la ubicación del punto de equilibrio. Sin embargo, no vamos a entrar al detalle sobre las curvas y nos vamos a centrar en las consecuencias prácticas de ese debate.

Como ya hemos dicho, en el corto plazo nunca se alcanza el nivel de producción de pleno empleo. Ello implica que hay factores productivos inutilizados, y como el factor trabajo normalmente no es el factor limitante, ello quiere decir que en el corto plazo siempre hay personas que no tienen empleo.

Frente a esta realidad, que es muy dura para quienes la viven, algunos economistas afirman que al expandir la demanda agregada mediante políticas monetarias o fiscales se lograría un nuevo equilibrio con una mayor cantidad de PBI y casi el mismo nivel general de precios. Si ello fuera cierto, sería muy bueno porque se reduciría el desempleo y casi no afectaría la inflación. Algunos desempleados conseguirían trabajo y nadie se vería perjudicado por mayores precios.

Otros economistas, en cambio, plantean que al adoptar este tipo de políticas, lo único que se conseguiría sería generar inflación, sin ningún efecto sobre la cantidad producida, o hasta con un efecto perjudicial. Bajo esta lógica, el resultado sería terrible, ya que toda la población se vería perjudicada por la inflación, incluidos los desempleados.

Las políticas que se han planteado como posibles opciones para expandir la demanda son el aumento del gasto público vía mayor endeudamiento (política fiscal expansiva) y el aumento de la oferta de dinero (política monetaria expansiva). Cabe anotar que, salvo algunos pocos economistas, en este debate no se ha considerado conveniente financiar un mayor gasto público mediante emisión inorgánica. La inyección de una mayor oferta monetaria se plantea mediante otros mecanismos.

Breve historia del debate

La historia de este debate se remonta a la gran recesión económica que vivieron Inglaterra y Estados Unidos en la primera mitad de la década de los 30. Estos años se caracterizaron por una grave crisis económica con gran desempleo, pero, a diferencia de las crisis que el Perú ha vivido recientemente, sin inflación.

Keynes y el nacimiento de la macro

En ese momento, **John Maynard Keynes**, considerado el creador de la macroeconomía, publicó su obra *Teoría general del empleo, el interés y el dinero*, en que proponía incrementar la oferta de dinero y aumentar el gasto público vía endeudamiento para salir de esta crisis.

El diagnóstico de Keynes era que las personas y las empresas se defendían de la crisis guardando su dinero para enfrentar cualquier dificultad. El problema, según Keynes, es que al guardar su dinero, no gastaban. Y como nadie gastaba, nada se vendía. Y como nada se vendía, las personas no tenían ingresos. Obviamente, al no tener ingresos tampoco tenían dinero para guardar. Entonces decidían gastar aún menos, alimentando un círculo vicioso que perjudicaba a todos. Por ello, Keynes sugería que el gobierno aumentara la cantidad de dinero en la economía a través de políticas monetarias expansivas o inclusive que incrementara el gasto público, endeudándose para tal fin. Esa era la receta keynesiana para salir de la grave recesión que vivía el mundo desarrollado en ese tiempo.

Ningún gobierno siguió en ese momento su recomendación, pero luego la Segunda Guerra Mundial se encargó de probar que su teoría funcionaba como él había previsto. Cuando los gobiernos debieron endeudarse para hacer frente al mayor gasto público que la guerra implicó, los efectos de la recesión desaparecieron. Ello dio origen a una gran ola de políticas keynesianas. Se llegó a creer que los gobiernos podían reducir el desempleo a niveles mínimos mediante el uso de políticas de este tipo.

En un libro reciente, **Paul Krugman**, uno de los mejores economistas keynesianos jóvenes actualmente, señala que entre los años 40 y 50 una visión simplista del keynesianismo se usó para justificar todo tipo de intervencionismo estatal sin ton ni son. Krugman sostiene que ese tipo de políticas fueron especialmente dañinas para países en desarrollo, en que terminó por asfixiar al sector privado, cuando resultaba vital fortalecerlo. En los años 60, surgió la crítica de **Milton Friedman** y la escuela monetarista al modelo keynesiano.

Friedman y el monetarismo

Friedman sostenía que si un gobierno manipulaba la demanda agregada aumentando el gasto público o la oferta monetaria, se generarían problemas de inflación en vez de aumentos en la producción. Friedman también advirtió que si un gobierno adoptaba políticas expansivas continuamente iba a generar la peor de las combinaciones: la existencia simultánea de recesión e inflación. Este fenómeno, conocido hoy como estanflación, hasta ese momento no se había producido. Sin embargo, eso fue exactamente lo que sucedió en los Estados Unidos en los años 70, cuando la inflación subió de manera significativa, mientras el desempleo se mantenía en los mismos niveles. Por ello, el monetarismo tuvo un gran auge. Resumiendo: lo que la teoría monetarista señala es que el gobierno debe seguir reglas conocidas y estables de política monetaria e interferir poco en el mercado en cuanto a políticas fiscales.

Estado actual del debate

Actualmente la mayoría de economistas piensa que ambas posiciones tienen puntos a favor. Keynes acertó al afirmar que una economía puede ingresar a un círculo vicioso recesivo, y que si no hay inflación, puede requerir que se sigan políticas expansivas por un tiempo. Pero Friedman tiene también razón al advertir que el remedio es muchas veces peor que la enfermedad, y que este tipo de políticas podía generar inflación o hasta estanflación. El consenso actual es que los gobiernos deben seguir políticas fiscales y monetarias prudentes.

Es importante señalar que cuando la inflación se disparó en Estados Unidos, nunca llegó al 15%. En el caso de inflaciones altas, como las que sufrió el Perú en los 80, el propio Keynes habría recomendado un severo plan de ajuste, como se desprende de su estudio sobre las hiperinflaciones europeas publicado en 1923.

IDEAS PRINCIPALES

- La oferta agregada es la relación que existe entre el nivel de los precios al por mayor y la cantidad producida u ofertada de una economía.
- La cantidad de bienes que produce una economía depende de sus factores productivos. La escasez de uno de los factores limita las posibilidades de empleo de los demás factores.
- La oferta agregada en el largo plazo es independiente del nivel de precios y depende de la disponibilidad de recursos de la economía. Se llama también oferta potencial o de pleno empleo, pues se considera que en el largo plazo se utiliza al máximo la capacidad productiva del país.
- En el corto plazo, muchos precios son rígidos o suben muy lentamente. Esto impide que los mercados encuentren el equilibrio y se aprovechen al máximo los recursos productivos.
- La imposibilidad de emplear al máximo los factores productivos origina que en el corto plazo siempre exista desempleo.
- Frente a este problema algunos economistas, como Keynes, han sugerido que el Estado intervenga a través de políticas monetarias para expandir la demanda agregada y sacar un mayor provecho de los recursos productivos.
- Otros economistas, como Friedman, consideran que las políticas monetarias expansivas no resuelven el problema sino que generan inflación y en algunos casos hasta estanflación.
- El consenso actual es que el Estado debe seguir reglas conocidas y estables y aplicar con prudencia las políticas fiscales y monetarias.

¿Qué pasó, maestro?

Con motivo del aniversario de fundación de una ciudad, el municipio acordó una semana entera de celebraciones, y entre ellas la presentación de la orquesta del conservatorio local.

Para la satisfacción de las autoridades y del pueblo en general, todos los eventos se desarrollaron normalmente y con gran asistencia del público. El día domingo todo el mundo esperaba el concierto de la orquesta, la cual había prometido un programa muy especial.

A la hora fijada, todos los músicos estaban listos. Incluso se contaba con la participación de músicos invitados que habían pasado por las aulas del conservatorio y ahora participaban con éxito en orquestas internacionales. Sin embargo, el concierto no empezaba. ¿La razón? El maestro Eduardo Huertas, director de la orquesta, no se había presentado aún.

Poco después, los organizadores recibieron la mala noticia: el director no podía presentarse a causa de una intoxicación. Obviamente el concierto tuvo que ser suspendido.

Esta situación ilustra el concepto de factores limitantes que hemos descrito en este tema. A pesar de que se contaba con casi todos los factores de producción (músicos), el concierto no se pudo llevar a cabo por la falta de uno solo de ellos (el director).

ACTIVIDADES SUGERIDAS

1. En los países del norte de Europa, el verano es una estación muy esperada debido a que muchas familias aprovechan esta estación para tomar sus vacaciones y partir de viaje a otros países en busca del sol. Incluso hay muchos establecimientos donde se puede ver letreros de "cerrado por vacaciones". Analiza:

   –¿Qué pasa con la oferta agregada de los países nórdicos en el verano?

2. Discute con tus compañeros de qué manera la educación puede contribuir a un aumento en la oferta agregada.

LA INFLACIÓN Y EL DESEMPLEO

La inflación

La inflación es uno de los problemas más graves que pueden afectar a una economía, pues frena el crecimiento económico y empobrece a la población. Lamentablemente, ha sido un fenómeno frecuente en muchos países, incluido el Perú, en las últimas décadas.

Como ya vimos en la primera unidad, la inflación es el aumento general y sostenido de los precios. Es decir, es el aumento de todos o casi todos los precios en una economía por un período prolongado. En ese sentido, no se utiliza correctamente el término inflación cuando se le usa para describir aumentos en sólo algunos precios o cuando se producen aumentos en los precios por una sola vez.

Cuando la inflación es moderada, ésta puede deberse a múltiples causas, que revisaremos más adelante. En cambio, cuando la inflación es alta queda claro que el problema radica básicamente en el déficit fiscal y la emisión monetaria inorgánica. Como éste es el caso que ha vivido el Perú desde mediados de los 70, y especialmente durante la hiperinflación entre 1988 y 1990, lo analizaremos primero.

El déficit fiscal y su financiamiento

El déficit fiscal sostenido y su financiamiento a través de emisión inorgánica han sido motivo de muchos procesos inflacionarios y de todas las hiperinflaciones de la historia moderna.

Cuando el Estado gasta más de lo que tiene, existe la tentación de cubrir su déficit emitiendo más dinero.

Ya sabemos cómo se origina un déficit fiscal. Hemos visto, además, cómo la mayoría de gobiernos tiende a gastar más de lo que obtiene de ingresos. Cuando un gobierno enfrenta una situación de déficit fiscal, sólo tiene tres opciones: aumentar los impuestos, endeudarse interna o externamente o hacer que el Banco Central emita dinero y se lo entregue.

Muchos gobiernos tienen reparos en aumentar los impuestos, por su costo político. Por otro lado, el endeudamiento no es siempre una opción factible. Si el gobierno tiene una situación casi permanente de déficit fiscal, no existe la certeza de si en el futuro tendrá los recursos necesarios para devolver el préstamo. Por ello no siempre es fácil encontrar personas o instituciones, nacionales o extranjeras, que deseen prestar ese dinero. Frente a ello, muchas veces los gobiernos han optado por conseguir dinero del Banco Central de Reserva mediante la emisión de nueva moneda. Esa es la receta segura para desatar un proceso inflacionario.

La forma usual en que ello ocurre es que el gobierno pide un crédito al Banco Central de Reserva y éste se lo otorga mediante la emisión de más dinero. Al final, el gobierno no paga estos préstamos o devuelve montos irrisorios.

La emisión monetaria es sólo un alivio temporal al problema del déficit. La inflación resultante hace que suban también los precios de aquello en lo que el Estado gasta, y por ello el déficit se agrava. Si el gobierno acude nuevamente a la emisión inorgánica, genera una **espiral inflacionaria.** Ello fue lo que ocurrió con la hiperinflación peruana de 1988.

Cuando la inflación se dispara, es necesario tomar un conjunto de medidas destinadas a atacar sus causas y detenerla, lo que se conoce como un **programa de estabilización.** Para evitar la inflación, se debe controlar el déficit fiscal y suprimir la emisión inorgánica mediante políticas monetarias y fiscales restrictivas. Además, el gobierno tiene que transmitir a la población la confianza de que el programa será exitoso, y considerar medidas que atenúen su costo social. Sin embargo, por más duro que sea el ajuste, el costo social de continuar con la inflación es mucho mayor.

La inflación es como la fiebre: cuando es muy alta, es síntoma de que algo malo ocurre en la economía.

Otras causas de la inflación

La macroeconomía ha planteado diversas teorías sobre el origen de la inflación. La mayor parte de este debate se ha dado alrededor de la situación de los países desarrollados, cuyos niveles de inflación no pasan del 20%. Como ya vimos, en el caso de las inflaciones altas hay consenso sobre cuál es la causa y el remedio.

De hecho, no puede haber un proceso inflacionario sin que se incremente la cantidad de dinero en paralelo. Un aumento de precios sólo se podrá mantener si las personas cuentan con más dinero para adquirir los productos a los precios más altos que trae la inflación.

El debate, entonces, gira alrededor de si el aumento en la oferta de dinero es la causa de la inflación o si puede haber otros elementos que la originen. En el primer caso, el Banco Central de Reserva es el causante de la inflación por haber emitido más dinero del necesario. En el segundo caso, los responsables son otros, y el Banco Central de Reserva sólo ha acomodado la cantidad de dinero al nivel necesario para que la gente pueda realizar las transacciones al nuevo nivel de precios.

Algunas teorías sostienen que el déficit fiscal causa la inflación, aunque no se financie con emisión inorgánica, sino con endeudamiento. Estados Unidos, por ejemplo, tiene un gran déficit que nunca se ha financiado vía emisión inorgánica. Otras teorías consideran que los aumentos bruscos en ciertos precios claves inician un proceso inflacionario, que continúa porque todos los agentes económicos tratan de protegerse subiendo sus precios.

Efectos de la inflación

La inflación tiene muchos efectos negativos sobre la economía. Los principales son:

a) **Pérdida de poder de compra.** La capacidad adquisitiva de las personas depende de su ingreso real, es decir, de su ingreso dividido entre el nivel de precios. Si los precios suben, el ingreso real baja.

b) **Agravamiento de la pobreza.** La inflación perjudica en mayor grado a los más pobres. Las personas de mayores ingresos se protegen de la inflación comprando dólares u otros bienes que mantienen su valor. Los más pobres no tienen cómo protegerse, porque necesitan gastar sus ingresos en comprar artículos de primera necesidad. La inflación es como un impuesto a los pobres.

c) **Incapacidad para planificar a mediano o largo plazo.** La inflación genera incertidumbre sobre el futuro e impide una serie de decisiones de largo plazo. Los hogares no pueden pensar en financiar la compra de un terreno o casa. Las empresas postergan inversiones, porque no pueden proyectar sus ingresos más allá de unos meses. Hasta al Estado se le dificulta hacer su presupuesto, pues no puede saber cuánto va a recibir o gastar a lo largo del año.

Cuando hay alta inflación, las familias no pueden planificar inversiones importantes, como la compra de vivienda.

d) **El colapso del Estado.** Cuando la inflación alcanza niveles muy altos, incluso corroe los propios ingresos del Estado. Los impuestos se recaudan usualmente al final del mes o del año, cuando ya han perdido parte de su valor. Este hecho motivó, por ejemplo, que en 1990, por efecto de la hiperinflación, la recaudación disminuyera hasta un nivel aproximado de 4% del PBI, menos de un tercio de su nivel actual.

El desempleo

El desempleo es la imposibilidad de algunas personas para encontrar un puesto de trabajo a pesar de estar buscándolo. El desempleo es el resultado de lo que ocurre en un mercado particular, el mercado laboral, que comparte características comunes con el resto de mercados, pero tiene ciertas peculiaridades.

El mercado de trabajo tiene una oferta y una demanda de trabajo, representada por los trabajadores y las empresas, respectivamente. Al igual que en cualquier otro mercado, existe un precio para el trabajo, que es el salario.

Tipos de desempleo

La Economía distingue entre diferentes tipos de desempleo. Entre ellos: el llamado **desempleo friccional**, compuesto por las personas que cambian de empleo y buscan uno nuevo; el **desempleo estacional**, vinculado a las variaciones en el nivel de actividad económica de un sector a lo largo del año, y el **desempleo cíclico**, vinculado a los cambios en el nivel de actividad de toda la economía. Estos tipos de desempleo no pueden ser eliminados, pues dependen de circunstancias de difícil control.

Otras formas de desempleo, vinculadas al funcionamiento de las economías, sí pueden reducirse mediante políticas acertadas.

Causas del desempleo

Al igual que la inflación, el desempleo ha sido materia de mucha discusión y no se ha llegado todavía a un acuerdo definitivo sobre sus causas. Estas son algunas de las más citadas:

Un mercado que no se equilibra: El desempleo equivale a una situación de exceso de oferta laboral. El equilibrio en el mercado laboral significaría que la oferta de trabajo (quienes buscan trabajo) es igual a la demanda (quienes buscan trabajadores). Por ello, el desempleo es sólo posible si no hay equilibrio. ¿Por qué no hay equilibrio en el mercado de trabajo, si hemos visto que todos los mercados tienden al equilibrio? Porque el mercado de trabajo es especial. En un mercado con exceso de oferta, la teoría señala que el precio (los salarios en este caso) bajaría hasta que la cantidad demandada y ofertada se iguale. Con ello desaparecería el desempleo, pero a costa de reducir los salarios. Diversas razones institucionales, legales y culturales impiden que ello ocurra. Sin embargo, el reto en el Perú es cómo hacer que el empleo mejore sin que caigan los salarios.

Escasez de capital en la economía. Ya vimos que si algún factor es relativamente escaso en comparación con los demás, éstos no serán plenamente utilizados. Por ejemplo, si una una empresa de servicios de taxi tiene 10 carros, necesitará sólo 10 choferes. Hasta que no se compren más autos, no habrá empleo para más choferes.

Trabajadores que no responden a los requerimientos del mercado. Algunas personas no encuentran trabajo porque sus habilidades no son demandadas por el mercado. Por ejemplo, en el Perú es frecuente el caso de personas que estudiaron profesiones que luego no pueden ejercer.

¿Qué hacer frente al desempleo?

El desempleo tiene consecuencias dramáticas para quienes lo viven. Por ello, existe el interés de hacer lo posible para que este fenómeno afecte al menor número posible de personas.

Una primera medida es facilitar que trabajadores y empleadores cuenten con información adecuada a fin de reducir los costos de búsqueda de empleo y de personal, y hacer más breves los períodos de desempleo.

Otro mecanismo es fomentar una mejora de la educación y una vinculación de ésta con las necesidades del mercado. Se puede promover también la capacitación productiva de grupos que se encuentren en desventaja para enfrentar el mercado laboral, como pueden ser los jóvenes y los trabajadores salientes de la administración pública.

Es necesario también promover la inversión y el ingreso de capitales, pues así se puede combatir la principal causa del desempleo, que es la escasez relativa de capital en la economía.

El Estado puede desarrollar programas de empleo temporal que permitan enfrentar períodos especialmente difíciles de crisis económica. Estos programas deben ser orientados a la construcción de obras públicas necesarias y no superfluas.

IDEAS PRINCIPALES

- La inflación es un fenómeno de aumento general y sostenido del nivel de precios en una economía, y se distingue de aumentos en sólo algunos precios o incrementos de precios que ocurren sólo una vez.
- Existen muchas posibles causas de la inflación, pero la fundamental de los procesos inflacionarios agudos es el aumento excesivo de la cantidad de dinero o emisión inorgánica para financiar el déficit fiscal.
- La inflación tiene múltiples efectos negativos: la pérdida de poder de compra de los consumidores, el agravamiento de la pobreza, la incapacidad para planificar a largo plazo y hasta puede generar el colapso del Estado.
- Un programa de estabilización es un conjunto de medidas de política fiscal y monetaria restrictivas orientadas a atacar la inflación en su origen para detenerla.
- El desempleo agrupa a las personas que no pueden encontrar un puesto de trabajo a pesar de estar buscándolo activamente.
- Existen diferentes causas de desempleo. Dos de las más importantes son la escasez relativa de capital y las disparidades entre las habilidades de los trabajadores y los requerimientos del mercado.
- Existen diversas medidas para reducir el desempleo. Entre ellas, mejorar el nivel educativo y brindar capacitación productiva a grupos en desventaja en el mercado laboral y promover la inversión y el ingreso de capitales.

Dos historias sobre el empleo

Aliviar el desempleo no es sencillo. No basta contratar a trabajadores. Lo fundamental es que éstos sean productivos, pues sólo así el empleo generado podrá mantenerse en el tiempo. Para entender más claramente, veamos las siguientes historias.

Joaquín es un comerciante que a base de mucho esfuerzo consiguió iniciar un negocio propio. Tiene cinco sobrinos, cuyas edades fluctúan entre 15 y 18 años, con muchos problemas para conseguir trabajo. Preocupado por la situación de su familia, decidió contratarlos, aunque la mayoría de las tiendas de su zona funciona adecuadamente con tres o cuatro personas. Debido a esto, las ganancias de Joaquín empezaron a reducirse dramáticamente y al poco tiempo se vio obligado a despedir a sus sobrinos para no quebrar.

Juana tiene un pequeño restaurante y enfrentó una situación muy similar. Ella sabía que un negocio de las características del suyo sólo podía operar eficientemente con un máximo de cuatro empleados, así que sólo contrató a la mitad de sus ocho sobrinos. Sin embargo, con el paso del tiempo el esfuerzo de todos produjo ganancias suficientes para que Juana pudiera inaugurar un nuevo local y contratar al resto de sus sobrinos.

ACTIVIDADES SUGERIDAS

1. ¿Cuál de las siguientes situaciones es un ejemplo de inflación?:
   a) El precio de las papas sube cinco veces debido a la pérdida de cosechas.
   b) El 80% de los productos aumenta de precio en un 1% mensual.
   c) El precio de los útiles escolares aumenta durante los meses de marzo y abril.

2. Imagina una economía en la que sólo se produce pan. Para elaborar 1,000 unidades se requiere de un horno y tres trabajadores, además de los ingredientes para la masa. Finalmente, la economía cuenta con 10 hornos y 50 trabajadores. Con estos datos responde:
   a) ¿Cuántas unidades de pan se pueden producir?
   b) ¿Cuántos trabajadores están empleados? ¿Existe desempleo?
   c) ¿Cuál es el factor limitante en esta economía?
   d) Si aumentara el número de hornos de 10 a 15, ¿qué pasaría con el número de trabajadores empleados?

CRECIMIENTO ECONÓMICO Y DESARROLLO

Similitudes y diferencias

Los conceptos de crecimiento y desarrollo económico son frecuentemente utilizados como sinónimos. Sin embargo, en Economía éstos tienen significados diferentes. Así, decimos que existe **crecimiento económico** cuando ocurre un aumento progresivo de la cantidad de bienes y servicios producidos en una economía en un período determinado. Se habla de **desarrollo económico**, en cambio, cuando aumenta la producción, pero también la calidad de vida en general.

Este aumento en la calidad de vida implica no sólo un incremento en la capacidad de consumo de las sociedades, sino también una mejora en la distribución del ingreso, en la cobertura y calidad de la educación, así como una elevación de los estándares en salud y nutrición, menores niveles de pobreza, un medio ambiente mejor conservado, igualdad de oportunidades. Como vemos, el concepto de desarrollo es más amplio y complejo que el de crecimiento, pues incorpora algunos elementos mucho más difíciles de medir, tales como la igualdad de oportunidades.

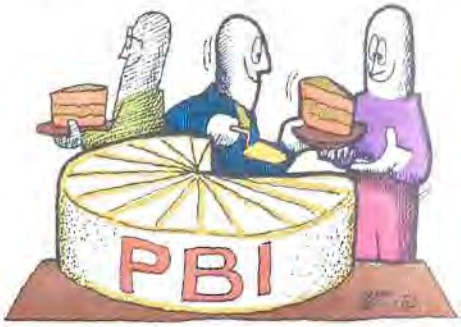
Con el fin de saber si un país progresa o no y para poder hacer comparaciones entre países, es necesario tener indicadores que midan los niveles de crecimiento y desarrollo de las naciones.

Como recordarás, la producción de un país es medida por el producto bruto interno. Si se quiere analizar una evolución histórica, es necesario descontar el efecto de la inflación, por lo que debemos trabajar con el PBI real. El crecimiento económico de un país, por lo tanto, se expresa como un incremento en el PBI real de un período a otro.

PBI real per cápita

Un indicador utilizado por mucho tiempo para medir el desarrollo ha sido el **PBI per cápita.** Este indicador resulta de dividir el valor del PBI entre la población de un país. Y aunque existe una clara relación directa entre el nivel de producto y el nivel de vida de las personas, este indicador tiene deficiencias importantes por las siguientes razones:

- El PBI no reconoce las diferencias en la distribución del ingreso entre países. Por ejemplo, países como los del Medio Oriente (Arabia Saudita o Emiratos Árabes Unidos) tienen ingresos per cápita bastante altos, pero debido a la gran desigualdad en la distribución del ingreso el nivel general de vida es muy bajo.



El PBI per cápita es un indicador de la capacidad adquisitiva promedio de los habitantes de un país.

- El PBI per cápita tiende a subestimar el nivel de vida de la población en sociedades agrícolas, en que la producción para el autoconsumo es una parte importante del total producido.

- El PBI per cápita no toma en cuenta factores como la conservación del medio ambiente o el aprovechamiento sostenible de los recursos naturales. Si la producción de un país aumenta a costa del deterioro constante del medio ambiente, el país se descapitaliza y pierde los ingresos que esos recursos pueden generar en el futuro.

PBI real per cápita de algunos países
(en dólares)

Estados Unidos	23.760
España	13.400
República de Corea	9.250
Argentina	8.860
Hungría	6.580
Perú	3.300
India	1.230
Mozambique	380

Fuente: PNUD, Informe sobre desarrollo humano 1995 en base a datos de 1992.

El Índice de Desarrollo Humano

Para salvar algunas de las limitaciones del PBI per cápita, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) ha elaborado el **Índice de Desarrollo Humano** (IDH). Este es un índice basado en una serie de indicadores sociales que busca evaluar el bienestar general de las sociedades desde una perspectiva más amplia. Este índice toma en cuenta los siguientes factores: esperanza de vida al nacer (como indicador del nivel de salud de la población), la tasa de alfabetización de adultos y la tasa de inscripción en educación primaria, secundaria y superior (como indicadores de la cobertura educativa) y el PBI real per cápita.

De acuerdo con el IDH, los países de más alto desarrollo humano en 1992 eran Canadá, Estados Unidos, Japón, los Países Bajos y Finlandia, en tanto que los de menor desarrollo eran Níger, Sierra Leona, Mali, Etiopía y Afganistán. El Perú se encontraba en el lugar 93 entre 174 países.

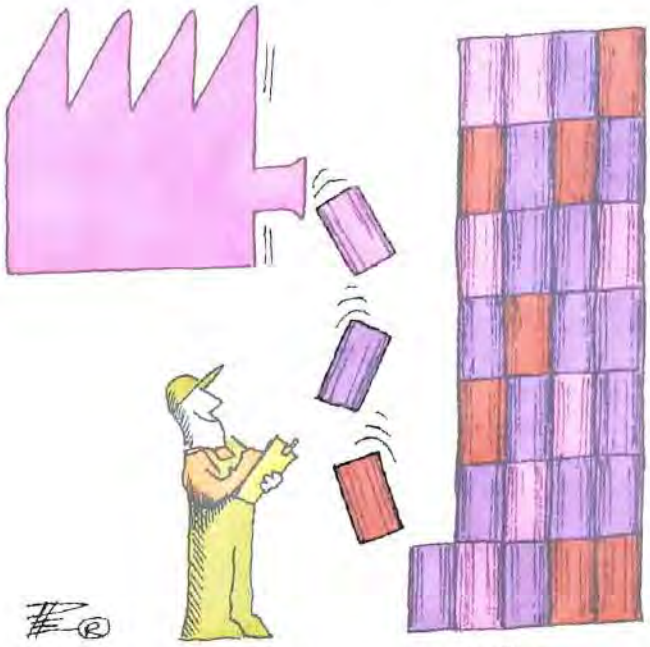
Los niveles educativos son indicadores del grado de desarrollo de un país.

Determinantes del crecimiento y desarrollo

Primero evaluaremos qué factores son necesarios para el crecimiento económico, entendiendo por ello el aumento sostenido del PBI real per cápita. Luego revisaremos el caso del desarrollo, que es más complejo.

Disponibilidad de recursos

Así como en una empresa, la producción de toda la economía depende de los factores productivos con que cuenta. La producción de un país aumentará si: crece la disponibilidad de recursos naturales, se cuenta con más trabajadores o éstos mejoran su nivel de educación, aumenta el capital o se logra mejoras en la aplicación del conocimiento productivo. Por la importancia de estos dos últimos factores, los veremos en mayor detalle.



Cuando se produce más bienes y servicios, se dice que la economía está creciendo.

- **La acumulación de capital.** Es el crecimiento de los recursos de capital físico y humano. Mediante la acumulación de capital, aumenta la producción per cápita. El medio para la acumulación es la inversión. Por eso la inversión es el motor del crecimiento económico.

- **La aplicación del conocimiento productivo.** Este es el factor que más valor agrega a los bienes y servicios producidos. Un país puede mejorar significativamente su nivel de vida si logra aplicar mejor el conocimiento productivo a la actividad económica.

El conocimiento incluye el progreso tecnológico, pero no debe entenderse por ello que se requiere necesariamente adquirir las máquinas más modernas del mundo para usar el factor conocimiento. Cualquier avance en la manera de producir que optimice el uso de recursos productivos o cualquier aplicación de la creatividad en las empresas para hacerlas más competitivas es un buen uso del factor conocimiento. El uso del conocimiento muchas veces depende, simplemente, de querer hacer las cosas cada vez mejor.

Los obstáculos al desarrollo

A pesar de que existen grandes diferencias respecto al nivel de vida, aun entre los países en desarrollo, los países con bajo desarrollo tienen características comunes. Una parte muy importante de la población tiene un nivel de vida precario, reflejado en deficiencias en las áreas de salud, educación y nutrición. Estas carencias son fruto de una baja productividad. Son características también las altas tasas de crecimiento demográfico, los problemas de desempleo y subempleo. Para alcanzar el desarrollo, los países deben intentar revertir éstas y otras características. Asimismo, deben eliminar obstáculos al desarrollo tratando de alcanzar los siguientes objetivos.

1. La inestabilidad política

La inestabilidad genera incertidumbre y ahuyenta la inversión. La incertidumbre impide que los agentes económicos planifiquen sus decisiones. Un país donde las leyes no cambien constantemente y se cumplan para todos por igual, con inflación controlada y políticas que no dependan del gobernante de turno, será considerado un lugar seguro para invertir y, por lo tanto, atraerá los capitales necesarios para financiar su desarrollo.

2. El alto crecimiento demográfico

En los países menos desarrollados ocurre, por lo general, que no se cuenta con infraestructura básica para satisfacer las necesidades de toda la población y de los nuevos niños que nacen. La existencia de altos niveles de pobreza hace que sea más difícil proveer a las nuevas generaciones de alimentación, salud y educación adecuadas.

3. La desigualdad en la distribución del ingreso

El tema de la distribución del ingreso contiene aspectos vinculados a los valores éticos que priman en una sociedad. Si bien la igualdad absoluta no es deseable, pues anularía los incentivos de las personas a esforzarse, tampoco es deseable una excesiva desigualdad. Lo que se debe buscar es la igualdad de oportunidades para que las personas, mediante su esfuerzo, las aprovechen para mejorar sus condiciones de vida.

4. La mala calidad del gasto público

Todos los gobiernos, pero en especial los de países pobres, deben usar los escasos recursos públicos lo mejor posible. En ese sentido, es especialmente importante la calidad de la inversión social.

5. La carencia de valores culturales que promueven el desarrollo

La cultura también influye en el desarrollo de los pueblos. Elementos culturales como el respeto a la ley, la confianza o la valoración del esfuerzo y el éxito facilitan el desarrollo. En cambio, la tolerancia con el desorden, la desconfianza y la envidia del éxito ajeno no hacen más que poner trabas.

El respeto a la ley y las normas favorece el desarrollo.

6. La ausencia de instituciones sólidas

Si bien la calidad de un gobernante siempre importa, en los países desarrollados no altera tanto quién gobierne, porque existe un sistema que encauza el desarrollo del país. Las instituciones de un país son los cimientos sobre los que se construye su desarrollo.

El rol de las instituciones en el desarrollo es objeto de mucho interés recientemente, y ha determinado que se otorgue el Premio Nobel de 1993 al profesor Douglass North, quien estuvo en 1995 en el Perú por invitación del Instituto APOYO para presentar sus reflexiones sobre el tema. Sin embargo, esta preocupación estaba presente incluso en Adam Smith, el padre de la economía moderna, quien advertía de la necesidad de la existencia de un Poder Judicial independiente y eficiente, por ejemplo.

IDEAS PRINCIPALES

- Los conceptos de crecimiento y desarrollo económico son muy distintos. El desarrollo implica crecimiento, pero también mejoras en las condiciones de vida de las personas.
- Entre los indicadores de desarrollo están el PBI per cápita (de limitada aplicación) y el Índice de Desarrollo Humano elaborado por las Naciones Unidas.
- Los principales determinantes del crecimiento económico son la acumulación de capital físico y humano y la aplicación del conocimiento productivo.
- Los obstáculos al desarrollo de un país son la inestabilidad política, el alto crecimiento demográfico, la desigualdad en la distribución del ingreso, la mala calidad del gasto público, la existencia de elementos culturales adversos y la ausencia de instituciones sólidas.

¿Cuánto cuesta la desconfianza?

Uno de los elementos culturales que más influye en el desarrollo es la confianza entre las personas. Cuando las personas confían en las demás están más dispuestas a relacionarse, a firmar contratos y asociarse para llevar a cabo un negocio. Por el contrario, en un entorno en el que las personas desconfían mucho unas de otras la actividad económica sufre una serie de trabas o costos adicionales, tales como los siguientes:

Las empresas tienen que contratar abogados para elaborar contratos muy detallados, que cubran todas las posibles situaciones antes de adquirir un compromiso.

Las personas y empresas se acostumbran a realizar transacciones con conocidos, aunque esto represente un mayor gasto. Así, por ejemplo, mucha gente prefiere comprar a su "casero", aunque cobre más, porque saben que éste no los engañará en cuanto al peso o la calidad de los productos y algunas empresas prefieren no realizar una venta antes que aceptar un pago con cheques por temor a que carezcan de fondos.

Es obvio que no se puede erradicar la desconfianza de la noche a la mañana, pero es importante que tengamos en cuenta que ésta puede significar un factor adverso para el desarrollo.

ACTIVIDADES SUGERIDAS

1. Imagina una economía en la que el 80% de la población no termina sus estudios primarios. ¿Cuál de las siguientes medidas crees que tendría un mayor efecto en el desarrollo? Sustenta tu respuesta.
   a) Llevar a cabo un programa que permita la educación gratuita hasta terminar la secundaria.
   b) Financiar un programa de becas para estudios en universidades nacionales.
   c) Financiar un programa de becas para estudios en universidades extranjeras.
2. Identifica cuál de las siguientes opciones representa un buen ejemplo de la aplicación del conocimiento productivo.
   a) La contratación de médicos extranjeros para tomar la presión en un hospital.
   b) El desarrollo de un sistema de reciclaje de periódicos y revistas viejos en papel de oficina.
   c) El empleo de una computadora de última generación y de gran capacidad de memoria para realizar tu tarea de matemática.
3. Discute con tus compañeros en qué sentido normas cívicas como el respeto por las reglas de tránsito, la puntualidad o el cuidado de las calles por parte de los ciudadanos pueden contribuir al desarrollo del país.

¿QUÉ HEMOS APRENDIDO?

Reflexiones para decidir mejor

Este libro llega a su fin al igual que el período escolar. Una serie de opciones se abre hoy para ti en relación con lo que quieres hacer en la vida. Deberás tomar decisiones que serán muy importantes para tu futuro. Por ejemplo, deberás optar entre seguir estudiando, trabajar en una empresa o poner un negocio por tu cuenta o asociado con amigos. Además, una vez cumplidos los 18 años te convertirás en ciudadano y estarás en capacidad de elegir a tus representantes políticos. Todas estas decisiones requieren de que medites muy bien sobre las opciones que se te presentan. También tomarás otro tipo de decisiones, que si bien son más sencillas y cotidianas -tales como dónde comprar tus alimentos, cómo comprar artículos a crédito- igualmente requerirán de reflexión y cuidado para hacer un buen uso de tus recursos.

El estudio debe enriquecer a la persona, facilitándole medios para ampliar su conocimiento. A lo largo de este libro, hemos tratado de darte varias herramientas necesarias para tomar decisiones económicas más acertadas. El éxito que tengas tú al tomar estas decisiones será el mejor indicador del éxito de este texto; y nos gustaría que nos escribieses para darnos tu opinión y sugerencias.

A continuación te presentamos algunas conclusiones que consideramos útiles y que han sido presentadas en este libro.

1. La escasez está siempre presente

El problema de la escasez es lo que da origen a la actividad económica. La escasez no es solamente una carencia de algo, sino la diferencia existente entre nuestras necesidades y los recursos que tenemos para satisfacerlas.

En tal sentido, todos enfrentamos la escasez: cuando tienes que hacer un horario de estudio para preparar tus exámenes finales, cuando tus padres tienen que repartir el dinero del hogar para cubrir diferentes gastos o cuando el gobierno elabora el Presupuesto de la República, estamos experimentando alguna forma de escasez.

La escasez es una característica de la vida económica, y hay que aprender a vivir con ella.

2. Costos y beneficios

Al tomar una decisión, cada una de las opciones que tengamos a nuestro alcance implica costos y beneficios. Sólo si analizamos bien los pros y contras de cada opción, podremos tomar una decisión acertada.

Los costos deben considerarse bajo el concepto de costo de oportunidad. Como su nombre lo indica, el costo de oportunidad es el que implica el dejar pasar oportunidades. Por ejemplo, imagina que doña Pepa pone un negocio de turrones en el garaje de su casa, que no usa porque no tiene carro. Ella no debe cometer el error común de creer que el local no le cuesta nada. En realidad, usar el garaje de su casa para el negocio implica dejar pasar la oportunidad de tenerlo para otros usos. Por ejemplo, podría alquilarlo a un vecino que no tiene estacionamiento en su edificio. Por lo tanto, si bien no desembolsa dinero por el local, éste sí tiene un costo de oportunidad.

3. Nada es gratis

Todo cuesta y ese costo debe ser asumido por alguna persona. Si alguien no paga algo que consume, otra persona lo está haciendo por él. Las carreteras se pagan con los impuestos, los beneficios tributarios que recibe un sector se pagan cargándole la cuenta

al resto de sectores, y así ocurre con todo. Siempre alguien paga la cuenta, y debes tenerlo presente.

4. El consumidor tiene la razón

Muchas veces se piensa en la calidad o la eficiencia como algo fijo, una especie de receta que todas las empresas deben aplicar para tener éxito. Sin embargo, los consumidores valoran cosas diferentes en los distintos mercados.

Imagina que hay dos tiendas cercanas a tu casa: en una de ellas los precios son algo más caros, pero el bodeguero es muy amable y cortés. En la otra, en cambio, los precios son más bajos, pero el dueño siempre anda de mal humor. Si la gente valora más el buen trato que los precios bajos, eso quiere decir que el primer bodeguero es más eficiente que el segundo, porque le está dando a sus clientes lo que ellos buscan.

La eficiencia consiste en adecuarse a las necesidades de los consumidores.

Lo mismo ocurre con los costos. En principio, si los costos se elevan demasiado, ello es síntoma de que algo anda mal. Una empresa que no mantiene un control estricto sobre sus costos, probablemente enfrente problemas tarde o temprano.

Sin embargo, es importante recordar que los costos también están dictados por las necesidades de los consumidores. Por ejemplo, si en el caso de los cines los consumidores están dispuestos a pagar más porque cuentan con butacas más cómodas, harían muy mal sus dueños en no renovar sus butacas cada cierto tiempo para "reducir costos".

5. Conocimiento: el factor clave

Una de las lecciones más importantes que hemos querido transmitir en este libro es haber resaltado la importancia del conocimiento como factor productivo.

Como hemos visto, el Perú es un país donde los niveles de pobreza y pobreza extrema son altos. Afortunadamente, el conocimiento productivo no requiere obligatoriamente de grandes inversiones o maquinaria sofisticada para incrementar el valor de los bienes y servicios. El conocimiento requiere iniciativa, creatividad y capacidad de observación para buscar oportunidades, cualidades que son frecuentes entre los peruanos. También se necesita disciplina, respeto por las personas con quienes hacemos negocios, así como cumplir con las normas y la palabra empeñada. En el mundo de constante cambio que nos toca vivir, el conocimiento a fondo de tu negocio o profesión es la mejor garantía para triunfar en la vida.

6. No gastar más de lo que se tiene

Este principio de prudencia al momento de gastar se debe seguir a nivel personal, empresarial y también en el caso de los países. Lamentablemente, con demasiada frecuencia, este principio no se observa. Hemos visto cómo los gobiernos tienden a gastar más de lo que obtienen de ingresos, lo que puede causar graves problemas. Por ello, lo prudente es exigir el equilibrio fiscal.

Lo anterior no quiere decir que todo endeudamiento sea malo. Hay ocasiones en las que solicitar un préstamo puede rendir grandes beneficios, especialmente en el caso de decisiones importantes, como la adquisición de un terreno o una casa o el desarrollo de una empresa. De lo que se trata es de no cometer excesos. Tarde o temprano todas las deudas deben pagarse, y quienes no lo hagan lo único que lograrán será empeorar su situación.

7. No se debe reprimir la economía

La economía y los mercados tienen sus propias reglas, que no pueden ser ignoradas. Los ingenieros utilizan la hidráulica para construir obras que encaucen un río, pero nunca recomendarían intentar que el río vaya cuesta arriba. Similarmente, la Economía nos enseña que el Estado puede encauzar las fuerzas del mercado, pero que es irreal ir contra ellas.

Si un gobierno toma medidas que ignoran el funcionamiento de los mercados, tendrá malos resultados, aunque lo haga con las mejores intenciones. Si, por ejemplo, busca elevar los niveles de bienestar de su población mediante controles de precios, lo que conseguirá es mercados negros, especulación, y es muy probable que hasta genere corrupción de funcionarios públicos. En muchos casos, el remedio puede ser más nocivo que la enfermedad que se intentaba curar.

Muchas veces, las acciones del gobierno han estado orientadas a conseguir un objetivo deseable; sin embargo, no se tomó en cuenta cómo funcionan los mercados. Antes de tomar una medida, el gobierno debe considerar que las personas reaccionarán para proteger sus intereses y que el resultado final dependerá de estas reacciones. Así como un buen jugador de billar toma en cuenta cómo evolucionarán las bolas al chocar entre sí, antes de decidir cómo jugar, los gobiernos deben considerar cómo reaccionarán los mercados a sus medidas.

8. La inflación es un impuesto a la pobreza

Casi siempre la inflación es la enfermedad que causan gobiernos irresponsables. Todos los países toleran algún nivel de inflación, y cuando ésta es baja existen diversas interpretaciones sobre su principal causa. Sin embargo, inflaciones desbocadas como las que ha vivido el Perú sólo pueden ocurrir por un mal manejo de la política monetaria y fiscal. Y esto es grave, puesto que la inflación ataca con mayor fuerza a las familias pobres.

Aunque la emisión inorgánica para financiar el déficit fiscal no es la única causa posible de un proceso inflacionario, un gobierno que mantiene equilibrados sus ingresos y egresos protege al país del flagelo de la inflación.

9. Para luchar contra la pobreza hay que priorizar

Cuando los recursos son escasos, las decisiones son muy difíciles de tomar. Muchas veces nos vemos forzados a escoger entre opciones que consideramos todas muy valiosas. Sin embargo, lo peor sería no sopesar los pros y contras de cada opción, porque desperdiciaríamos valiosísimos recursos.

Cuando se trata de la lucha contra la pobreza, muchas veces nos encontraremos con que asignar un sol más a determinado programa social puede significar tener un sol menos para otro, que también nos parece necesario.

Frente a esta situación, debemos buscar que los recursos sean asignados allí donde rindan mayor fruto. En ese sentido, hemos resaltado la importancia de la inversión social, ya que ella significará un incremento en las capacidades de la población para salir adelante por sus propios medios en el mediano y largo plazo.

10. La importancia de instituciones y valores culturales en el desarrollo

El desarrollo económico es un proceso complejo, que incluye alcanzar y mantener el crecimiento económico, pero que va mucho más allá porque busca satisfacer las necesidades de la población, en un sentido más amplio.

Por ejemplo, para alcanzar mayores niveles de desarrollo se requiere plantearse objetivos como el logro de la alfabetización universal, que la gran mayoría de la población tenga acceso a agua potable y electricidad, que todas las madres cuenten con asistencia médica al dar a luz, que se reduzca la tasa de mortalidad infantil, entre otros. Pero también son objetivos del desarrollo que las reglas sean estables y predecibles, que las normas se apliquen a todos por igual, que toda la población acceda al sistema de administración de justicia cuando lo requiera o que la gente se sienta satisfecha con su participación en las decisiones de gobierno.

Entre los múltiples factores que contribuyen al desarrollo, las instituciones y ciertos valores culturales tienen un papel fundamental. El respeto a los contratos y a los derechos de propiedad, a través de la existencia de un Poder Judicial independiente y eficaz, es una institución fundamental. También lo es la existencia de mecanismos de control del poder que permitan que los gobernantes respondan efectivamente a las necesidades de la población.

Sólo los países desarrollados institucionalmente pueden dedicar todos sus esfuerzos a producir y solucionar los problemas reales que enfrentan, en vez de destinar recursos para lidiar con la ineficiencia de las instituciones existentes o enfrentarse a la carencia de valores, como la honradez o el respeto al derecho de los demás. Estos elementos son mucho menos tangibles que el aumento en la producción de alimentos o de escuelas, pero tienen un impacto fundamental en el desarrollo económico.

Tus propias reflexiones

En la página anterior has leído algunas de las conclusiones que nos parecen importantes a los autores de este libro. Pero lo que realmente interesa son las reflexiones que este curso ha despertado en ti y cómo ellas te ayudarán a tomar mejores decisiones en el futuro como consumidor, productor y ciudadano. Utiliza esta hoja para escribir las reflexiones más importantes que este curso haya despertado en ti y para analizar en qué medida te pueden ayudar en el futuro.

1.- .....

.....

.....

.....

2.- .....

.....

.....

.....

3.- .....

.....

.....

.....

4.- .....

.....

.....

.....

ALGUNOS ECONOMISTAS INFLUYENTES

Allais, Maurice (1911)

Economista francés que recibió el Premio Nobel en 1988 por su contribución en el desarrollo de los fundamentos matemáticos de la Teoría de equilibrio general y de la Economía del Bienestar. Ha realizado también estudios sobre macroeconomía y el comportamiento de los agentes económicos frente a situaciones de riesgo e incertidumbre. Sus obras principales han sido el *Tratado de Economía pura* en 1952 y *Economía e interés* en 1947.

Becker, Gary S. (1930)

Nació en los Estados Unidos de América. Su mayor contribución a la teoría económica moderna ha sido la obra *Teoría del capital humano*. Esta teoría considera el trabajo de las personas como un factor de capital, que incorpora los conocimientos y habilidades que la gente va adquiriendo. Becker aplicó la racionalidad económica a otras áreas como el matrimonio, el crimen, la discriminación y las drogas, tratando de conocer cómo se determina el número de seres humanos, las horas que los individuos dedican al trabajo o a otras actividades, o inclusive el ejercicio de seleccionar una profesión. En 1992 recibió el Premio Nobel de Economía por haber extendido el dominio del análisis microeconómico a un amplio espectro del comportamiento humano.

Buchanan, James M. (1919)

Nació en los Estados Unidos de América. Es considerado el principal representante de la Escuela de la Elección Pública. Su contribución al desarrollo de la Ciencia Económica radica en haber extendido el área de estudio de la Economía al análisis del comportamiento de los agentes no empresariales de la sociedad. Según Buchanan, el factor que guía el comportamiento del Estado es el mismo que el de las empresas y los consumidores, los cuales maximizan beneficios y minimizan costos. Así, la política viene a ser una especie de mercado en el que los políticos intercambian promesas de votos por promesas de intervenciones públicas. Aplicando la Teoría de juegos y el análisis microeconómico, Buchanan desarrolló una nueva Teoría del consenso y la democracia. Entre sus principales obras están *El cálculo del consenso, fundamentos lógicos de la democracia constitucional*, publicado en 1980, y *Déficit del sector público y Democracia*. Buchanan recibió el Premio Nobel de Economía en 1986.

Coase, Ronald H. (1910)

Economista británico radicado en los Estados Unidos de América. La mayor contribución de Coase al desarrollo de la Teoría económica es su Teoría de las empresas y su trabajo sobre las externalidades y los costos de transacción. Sus primeros trabajos trataban del impacto de los costos de transacción en la organización de las empresas. En su artículo *La naturaleza de las empresas* analizó por qué determinadas actividades económicas se realizaban en una empresa y otras se transaban en el mercado. Su planteamiento dio origen a una nueva rama de la Economía que estudia la organización industrial desde la perspectiva de los costos de transacción. En 1960 publicó el artículo *El problema del costo social*, que hoy es reproducido en todos los textos de microeconomía como el Teorema de Coase. Este artículo plantea la importancia de la definición clara de derechos de propiedad y de los costos de transacción para determinar si el mercado podrá dar respuesta a los problemas de las externalidades. La contribución de Coase se extiende también al campo del Derecho, donde ha sido determinante para el desarrollo de una corriente de análisis económico conocida como *Law & Economics*. Recibió el Premio Nobel de Economía en 1991.

Cournot, Antoine (1801-1877)

Economista, matemático y filósofo francés, reconocido como uno de los iniciadores de la aproximación matemática a la Economía. En 1836 publicó su obra *Investigación sobre los principios*

Matemáticos de la teoría de la riqueza, en que desarrolló matemáticamente las funciones de oferta y demanda para analizar la formación de precios en mercados de competencia perfecta, monopolio y oligopolio.

Edgeworth, Francis (1845-1926)

Economista, estadístico y físico británico de la Universidad de Oxford. Reconocido por su desarrollo teórico de las funciones de utilidad y diversas contribuciones en el campo de la estadística. Es usualmente conocido por un diagrama llamado Caja de Edgeworth, que es utilizado en todos los textos de microeconomía para explicar las condiciones de eficiencia en el uso de factores productivos y también en el intercambio de bienes.

Fisher, Irving (1867-1947)

Economista y matemático norteamericano reconocido por su estudio empírico de diversos aspectos de la macroeconomía. Autor de la Teoría cuantitativa del dinero, publicó *El poder de compra del dinero* en 1911 y la *Teoría del interés* en 1930. Fisher también desarrolló tratados sobre la mejor manera de medir la inflación estudiando diversos índices de precios.

Friedman, Milton (1912)

Economista norteamericano ganador del Premio Nobel de Economía de 1976. Se le conoce más por su contribución al desarrollo del monetarismo, corriente contraria al keynesianismo, pero la contribución de Friedman a la ciencia económica es más amplia. Son igualmente importantes sus estudios sobre el consumo y las primeras nociones que desarrolló con relación al concepto de capital humano. Entre sus obras destacan *Ensayos en economía positiva (1953)*, *Una teoría del factor consumo (1957)*, *Teoría de los precios (1962)*, *Historia monetaria de los Estados Unidos 1867-1960 (1963)* e *Inflación: causas y consecuencias (1963)*. También son famosas sus obras de divulgación de su posición liberal: *capitalismo y libertad*, *Libertad de elegir* y *La tiranía del statu quo*.

Haavelmo, Trygve (1911)

Economista noruego que publicó *La aproximación probabilística en la econometría en 1944* y *Un estudio de la teoría de la inversión (1960)*. Haavelmo demostró que las técnicas estadísticas permitían derivar modelos económicos, ponerlos a prueba y utilizarlos en pronósticos. Recibió el Premio Nobel en 1989 por su contribución al desarrollo de la Econometría, es decir, la aplicación de técnicas estadísticas para analizar problemas económicos.

Hayek, Friederich A. von (1899-1992)

Economista y filósofo austriaco, Von Hayek es más conocido como filósofo político por su defensa del liberalismo a pesar de su contribución a la Ciencia Económica. Sus obras más conocidas son *Precios y Producción (1931)* y *El camino de la servidumbre (1944)*. En 1974 recibió junto con Gunnar Myrdal el Premio Nobel de Economía por su contribución a la Teoría del dinero y los ciclos económicos y por el estudio del impacto del sistema legal en la eficiencia económica.

Hicks, John R. (1904-1989)

Economista, filósofo político y matemático británico. En 1939 publicó *Valor y capital*. Hicks escribió sobre comercio internacional, crecimiento económico y temas monetarios. Su mayor contribución fue interrelacionar el mercado real y monetario con un modelo que sintetiza las teorías monetaristas y keynesianas. Analizó los efectos de las políticas fiscales y monetarias sobre la tasa de interés y el nivel de actividad de la economía. En 1972, junto con Kenneth Arrow, Hicks recibió el Premio Nobel de Economía.

Jevons, Stanley (1835-1882)

Economista británico reconocido por haber introducido el concepto de utilidad marginal como determinante del valor de las cosas. Realizó estudios sobre la teoría del capital y el interés, la productividad del capital y el desarrollo de los índices de precios.

Keynes, John Maynard (1883-1946)

Economista británico que llegó a destacar en los círculos académicos y financieros como conferencista, editor del *Economic Journal* e inversionista en la Bolsa de Valores de Londres. La producción intelectual de Keynes estuvo influenciada por el contexto económico de la Inglaterra de su tiempo. Según Keynes, la economía clásica convencional fue incapaz de explicar los problemas de recesión

y desempleo ocasionados por la Gran Depresión de 1930. Keynes sostuvo que el equilibrio en una situación de pleno empleo no estaba garantizado debido a que los salarios tendían a ser rígidos en el corto plazo. En 1936, publicó su libro *La teoría general del empleo, la tasa de interés y el dinero*, que es considerada su obra fundamental y por la cual Keynes es conocido como el padre de la Macroeconomía. Luego de la Segunda Guerra Mundial, Keynes jugó un papel importante en la creación del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial junto con el entonces secretario de Tesoro norteamericano Harry White.

Kuznets, Simon (1901-1985)

Economista ruso, inició sus estudios universitarios en Rusia y los continuó en la Universidad de Columbia. Su mayor contribución a la economía fue la cuantificación y explicación del crecimiento económico de los países. En 1927, por encargo del Senado de los Estados Unidos de América, actualizó y homogeneizó la metodología de la medición del Producto Bruto Interno (PBI) y el ingreso nacional. Este trabajo sentó las bases para uniformizar la metodología de las cuentas nacionales, y por ello es conocido como el padre de las Cuentas Nacionales. Sus principales obras son *Movimientos seculares, producción y precios*, publicada en 1930, y *Cambios de largo plazo en el ingreso nacional de los Estados Unidos de América desde 1870*, publicada en 1951. En 1971 recibió el Premio Nobel en Economía.

Leontieff, Wasily (1906)

Nació en Rusia, estudió Filosofía, Sociología y Economía en la Universidad de Leningrado y luego en la de Berlín. Su principal aporte a la economía moderna es la formulación de la *Tabla de insumo producto*, herramienta que permite identificar las interrelaciones entre los diferentes sectores de la economía. Utilizó modelos matemáticos avanzados que mostraban las relaciones entre las partes de un sistema económico. En 1941 publicó *Estructura de la economía americana, 1919-1929*. En 1973 recibió el Premio Nobel de Economía.

Lucas, Robert E. Jr. (1937)

Economista norteamericano, ganador del Premio Nobel de Economía en 1995. Es fundador y uno de los máximos representantes de la escuela de los "nuevos clásicos" y de la llamada revolución de las expectativas racionales. Lucas cuestionó la efectividad de las políticas monetarias y fiscales de tipo keynesiano en base a que los agentes económicos anticipan la acción de este tipo de políticas y adoptan comportamientos que las neutralizan. Estos planteamientos fueron expuestos por Lucas en *Expectativas y neutralidad del dinero* publicado en 1972.

Malthus, Thomas (1766-1834)

Matemático y filósofo británico que estudió en Oxford. Sus investigaciones se centraron en el crecimiento económico y poblacional. En 1798, publicó *Un ensayo sobre los principios de población* donde sostiene que el crecimiento de la población está limitado por la capacidad de producción de las tierras disponibles que no pueden satisfacer las necesidades básicas de un número cada vez mayor de personas. Así, si las necesidades de la población sobrepasan la capacidad de producción -dada por la disponibilidad de recursos-, el crecimiento de la población sería detenido por guerras, desastres naturales o hambrunas. Según Malthus el crecimiento de la producción no se incrementaba al ritmo del crecimiento de la población debido a la ausencia de tierras cultivables y a las limitadas posibilidades de mejorar la calidad de los cultivos.

Marshall, Alfred (1842-1924)

Matemático británico que estudió en la Universidad de Cambridge, Marshall aplicó sus conocimientos matemáticos a la teoría económica, dándole un sustento formal y ampliando muchas de las ideas más difundidas. Marshall fue el primero en definir integral y gráficamente las leyes de la demanda y la oferta y los conceptos de elasticidad y economías de escala en la producción. Ello le permitió plantear que tanto el costo de producción como la utilidad marginal tienen efecto sobre el precio de los bienes. Hasta ese momento existían dos posiciones: la de los economistas clásicos, que sostenían que el valor de las cosas dependía del costo de producción, y la de los llamados marginalistas, que señalaban que el valor dependía de la utilidad marginal. A Marshall se debe la introducción del concepto de elasticidad de demanda. Profesor de muchos economistas influyentes, entre ellos John Maynard Keynes, la obra más importante de Marshall es *Principios de Economía* (1890).

Marx, Karl (1818-1883)

Filósofo y economista alemán, realizó estudios de Derecho y Filosofía en las universidades de Bonn y Berlín. En 1848 Marx y Engels publicaron *El manifiesto comunista*, que explica la historia a partir de la lucha de clases. En 1867 apareció el primer volumen de su obra más conocida: *El capital*. Los dos volúmenes posteriores fueron publicados después de su muerte, editados por Engels. Para Marx, los modos de producción determinaban las características sociales, políticas e intelectuales de una sociedad. Marx identificó cuatro etapas de la historia: el comunismo primitivo, la esclavitud, el feudalismo y el capitalismo. Partiendo de la Teoría del valor de Ricardo, Marx afirmó que el valor de un producto equivalía a la cantidad de esfuerzo humano que el producto incorporaba. Bajo ese supuesto, las ganancias del capitalista implicaban una apropiación del valor producido por el trabajador, concepto al que llamó plusvalía. Marx planteó que el sistema capitalista implicaría un empobrecimiento de la clase trabajadora, lo que daría lugar a una revolución por la cual los medios de producción pasarían a ser propiedad común de los obreros en un nuevo régimen de producción que sería inicialmente socialista para luego ser comunista. Para Marx, esta evolución histórica era el curso natural que se desprendía de las contradicciones del sistema capitalista. Sus teorías fueron determinantes en la aparición de estados socialistas durante el presente siglo, principalmente en Europa del Este y Asia, y tuvieron gran impacto en la mayoría de países en desarrollo hasta la caída del muro de Berlín en 1989.

Mill, John Stuart (1806-1873)

Economista y matemático inglés, realizó estudios de Matemática, Lógica y Economía Política. Mill es considerado el último representante de la escuela clásica y la figura predominante del liberalismo del siglo XIX. Su principal obra fue *Principios de Economía Política*, publicada en 1848. Al igual que Ricardo, Mill sostuvo que el valor de las mercancías estaba determinado por la cantidad de trabajo requerida para su producción. Mill analizó el comportamiento de los ciclos económicos y de sus fluctuaciones de corto y largo plazo. Mill también escribió *Sobre la libertad* en 1859 y *Servidumbre de las mujeres* en 1869.

Modigliani, Franco (1918)

Economista estadounidense nacido en Italia, Modigliani recibió el Premio Nobel en 1985 principalmente por su contribución al estudio del consumo, y la hipótesis de que éste varía en función de la edad de las personas.

North, Douglass (1921)

Economista norteamericano, coganador del Premio Nobel de Economía de 1993 con Robert Fogel por haber renovado el estudio de la historia económica mediante la aplicación de la teoría económica y métodos cuantitativos para explicar el cambio económico e institucional de las sociedades. La teoría neoinstitucional, desarrollada por North, explica por qué unos países se han desarrollado en mayor medida que otros. North enfatiza el rol que tiene el sistema institucional en el desempeño de las economías, elemento fundamental para entender el proceso de desarrollo de países como el Perú.

Ohlin, Bertil (1899-1979)

Economista sueco, Ohlin es considerado fundador de la teoría moderna del comercio internacional. Su libro *Comercio internacional e interregional* es el punto de partida de teoremas que explican la especialización de las naciones a través del comercio, el comportamiento de los precios de los factores productivos, la migración de personas y los flujos de capital. En 1936, Ohlin publicó su obra *Reconstrucción económica internacional*, donde analiza los problemas económicos mundiales. En 1977, junto a James Meade, recibió el Premio Nobel de Economía.

Pareto, Wilfredo (1848-1923)

Economista italiano que se interesó en aplicar las matemáticas y las estadísticas en la Economía siguiendo las ideas del economista francés Walras. En su curso de Economía Política, Pareto expuso las condiciones matemáticas de un sistema general de equilibrio basado en la interdependencia general de todas las cantidades económicas. Es el autor del concepto llamado Optimo de Pareto, que se alcanza cuando los recursos de una economía son distribuidos entre la población de tal manera que no se puede mejorar la satisfacción de una persona sin que ello implique necesariamente reducir la satisfacción de otra.

Pigou, Arthur (1877-1959)

Economista británico que continuó el trabajo de Marshall, especialmente el análisis de los costos crecientes y decrecientes de las industrias. Su distinción entre costos privados y públicos y su propuesta de poner impuestos a las industrias con costos crecientes formaron la base para la Teoría de las externalidades.

Ricardo, David (1772-1823)

Nació en Londres, Inglaterra. Nunca asistió a la universidad. La mayor parte de sus conocimientos económicos y de negocios los aprendió trabajando con su padre. A la edad de 20 años Ricardo ya había hecho una considerable fortuna, y después de haber participado en el Parlamento inglés se dedica a los estudios teóricos de Economía a los 42 años. En 1817 Ricardo publicó *Principios de Economía Política y tributación,* su principal obra. Sus principales contribuciones al desarrollo de la Ciencia Económica fueron la *Teoría de la renta diferencial* en el marco de su *Teoría de la distribución* y la *Teoría de las ventajas comparativas,* en el campo de la teoría del comercio internacional.

Robinson, Joan (1903-1983)

Economista británica crítica de la teoría económica neoclásica. Robinson basaba sus modelos en Marx y Keynes. Sus últimos trabajos se dedicaron al análisis de problemas macroeconómicos dinámicos, como el crecimiento y la distribución. Entre sus libros principales están *La economía de la competencia imperfecta,* publicado en 1933, y *La acumulación de capital,* publicado en 1956.

Samuelson, Paul (1915)

Economista nacido en los Estados Unidos de América que ha escrito una gran cantidad de textos que cubren virtualmente todas las áreas de la Economía y publicada la mayor parte de sus escritos en artículos periodísticos. Ha contribuido al estudio de la economía dinámica al investigar cómo un sistema económico se comporta fuera de equilibrio y cómo se desarrolla una economía en una secuencia de fases de desarrollo. A pesar de ser un escritor prolífico sólo es autor de dos libros: *Fundamentos del análisis económico (1948)* y *Economía (1945),* muy exitoso hasta hoy en día. Recibió el Premio Nobel en 1970 por elevar el nivel general de análisis y metodología de la Economía con ayuda de las matemáticas.

Schumpeter, Joseph (1883-1950)

Economista austriaco que fue también banquero, ministro de Finanzas y abogado. Fue pionero en el área del análisis de los ciclos del comercio y del desarrollo económico. Según Schumpeter, el empresario es responsable de la innovación que se manifiesta ya sea como un nuevo producto, una nueva técnica o un nuevo método de organización. Schumpeter decía que el capitalismo cedería ante el socialismo no por sus deficiencias -como decía Marx- sino por su éxito. La unidad de producción capitalista crecería demasiado y estaría en manos de burócratas sin interés en la propiedad y sin vinculación con los propietarios, así perdería su razón de ser y el Estado se apropiaría de ella. Schumpeter dejó inconclusa su monumental obra *Historia del análisis económico,* que apareció en 1954, luego de su muerte.

Smith, Adam (1723 -1790)

Adam Smith, considerado el primer economista moderno, nació en Escocia. Estudió en las universidades de Glasgow y Oxford en Inglaterra. En 1759 publicó su primera obra, *La teoría de los sentimientos morales,* en que sostiene que el hombre es "guiado por una mano invisible que sin saberlo, sin quererlo, contribuye al interés de toda la sociedad". En 1776, Smith publicó *La riqueza de las naciones,* en que aplicó los principios filosóficos que había expuesto en *La teoría de los sentimientos morales* a la Economía. Para Smith, las sociedades han atravesado cuatro etapas de organización: el estado original salvaje de los cazadores, la agricultura nómada, la agricultura feudal y finalmente la etapa de interdependencia comercial. La obra plantea la necesidad de que los salarios sean fijados por el mercado y que las empresas tomen libremente sus decisiones económicas. De acuerdo con Adam Smith, en un sistema de libertad perfecta una "mano invisible" ordena la economía. La competencia -producida por el deseo innato de los hombres por superarse- hace que los precios tiendan a sus niveles "naturales", es decir, hacia sus costos de producción. Smith condenó el sistema mercantilista que favorecía los monopolios y recomendó a los Estados luchar contra cualquier intento de distorsionar el mecanismo de libre competencia.

Solow, Robert M. (1924)

Economista norteamericano estudioso de los principales factores que determinan el crecimiento económico de los países. Es el primer economista que utiliza una función de producción para encontrar y medir las fuentes del crecimiento. En su obra, *El cambio técnico y la función de producción agregada* muestra que el crecimiento económico en los Estados Unidos de América entre 1909 y 1949 se debió en un 88 por ciento al cambio tecnológico. El modelo de crecimiento de Solow es el principal esquema teórico para analizar la relación entre ahorro, acumulación del capital y crecimiento económico. Otra obra importante de Solow fue *Teoría del crecimiento: una exposición.* Recibió el Premio Nobel de Economía en 1987.

Tobin, James (1918)

Economista nacido en los Estados Unidos de América y profesor en la Universidad de Yale, Tobin desarrolló y refinó las ideas de Keynes más que cualquier otro economista. La mayor parte de su trabajo ha sido publicada en artículos periodísticos y ensayos, no en libros específicos. Recibió el Premio Nobel en 1981 por su teoría de los mercados financieros y su relación con el consumo y las decisiones de inversión, producción, empleo y precios.

Veblen, Thorstein (1857-1929)

Sociólogo y economista estadounidense que fundó la Economía Institucional y fue crítico de las teorías neoclásicas. Veblen decía que la principal característica de la sociedad moderna industrial era el conflicto entre los empleos pecuniarios, que se dedicaban a producir dinero (por ejemplo un banquero), y los empleos industriales (por ejemplo un ingeniero), preocupados por la eficiencia en términos físicos. Publicó, entre otros, el libro *El lugar de la ciencia en la civilización moderna* en 1919.

Walras, León (1834-1910)

Economista francés que decía que para que la Economía fuera reconocida como ciencia debía tener un sustento matemático. Concentró sus esfuerzos en formular modelos matemáticos que le diesen rigurosidad científica a la formulación de leyes económicas. Walras es conocido por ser el gestor de la Teoría del equilibrio general. Esta teoría explica la Economía como un conjunto de mercados interconectados. Como resultado de la competencia, todos estos mercados alcanzan el equilibrio, es decir, una situación en la cual los productores ofrecen exactamente lo que los consumidores demandan. Entre 1874 y 1877 publicó *Elementos de Economía Política pura.* Schumpeter consideraba a Walras el más grande de los economistas.

GLOSARIO DE ECONOMÍA

(En base al Diccionario de la Lengua Española, el Glosario de Términos Económicos del Banco Central de Reserva del Perú y otros diccionarios especializados).

Activo. Cualquier bien tangible o intangible que es propiedad de un individuo o empresa y que tiene valor. Puede incluir efectivo, inventarios, valores, cuentas por cobrar, una marca reconocida, el conocimiento o *know-how* necesario para hacer un determinado negocio, terrenos, edificios, maquinaria.

Activos internacionales. Están constituidos por activos líquidos o de fácil aceptación para hacer pagos con el exterior. Están compuestos principalmente por las tenencias de divisas (efectivo y depósitos en el exterior), valores negociables, oro y otros. Normalmente se les utiliza para hacer referencia a los activos internacionales del Banco Central de Reserva del Perú, pero puede emplearse también para referirse a los del sistema bancario o financiero, o también a una empresa particular.

Acción. Documento que acredita la propiedad de una parte de una empresa. La posesión de una acción otorga una serie de derechos, entre ellos el de recibir una parte de las ganancias de dicha empresa en forma proporcional al capital representado en las acciones.

Aduanas. Oficinas públicas donde se registran las mercancías que ingresan o salen de un país, y donde se cobran los tributos correspondientes (aranceles).

Agente de bolsa. Persona autorizada para comprar y/o vender en nombre de terceros acciones o bonos negociados en la bolsa de valores.

Agentes económicos. Individuos, grupos de individuos u organismos que participan y toman decisiones en una economía.

Amortización. Pago periódico, generalmente a largo plazo, a cuenta del monto inicial de una deuda llamado principal. Se diferencia de los intereses, que son el costo de la deuda.

Año base. Año utilizado como punto de referencia para comparar el valor de diversas variables económicas en períodos futuros.

Arancel. Impuesto porcentual aplicable sobre el valor, generalmente CIF, de una mercancía proveniente del exterior para que el producto adquiera el derecho de internamiento en el país.

Aval. Persona que garantiza el pago de una deuda contraída por otro y se compromete a asumirla en caso de que el deudor principal no cumpla con su obligación.

Balanza comercial. Estado de cuenta que muestra el resultado del intercambio comercial de un país. Es decir, los ingresos de divisas por exportaciones y los egresos de divisas por importaciones valorizados a precios FOB.

Balanza de pagos. Registro estadístico que resume sistemáticamente todas las transacciones externas de un país en un período determinado de tiempo.

Balanza de servicios. Diferencia entre el valor de las exportaciones y las importaciones de servicios financieros (intereses por deudas, utilidades) y no financieros (seguros, fletes, turismo) de un país, en un período determinado.

Banca de fomento. Conjunto de instituciones financieras estatales que apoyan mediante el otorgamiento de crédito a determinados sectores de la actividad productiva. En el Perú, la banca de fomento perteneció al Estado y actualmente se encuentra en proceso de disolución y liquidación de sus activos.

Banco. Empresa dedicada a operaciones de carácter financiero que recibe dinero del público, en forma de depósitos o cualquier otra modalidad convenida, y lo utiliza junto con su propio capital y el de otras fuentes en conceder créditos y realizar in-

versiones por cuenta propia. Se caracteriza por la creación secundaria de dinero a través de sus operaciones crediticias.

BCRP (Banco Central de Reserva del Perú). Autoridad monetaria autónoma cuya finalidad es preservar la estabilidad monetaria. Sus funciones son regular la cantidad de dinero, administrar las reservas internacionales del país, emitir billetes y monedas e informar al país sobre las finanzas nacionales.

BN (Banco de la Nación). Entidad financiera cuyo objeto es administrar las cuentas del Tesoro Público y proporcionar al gobierno central los servicios bancarios para la administración de los fondos públicos.

Base tributaria. Número total de contribuyentes activos en un país. También se usa este término para referirse a los hechos económicos que son objeto de cada impuesto.

Bien. Objeto que satisface las necesidades de las personas.

Bien complementario. Bien que por lo general es consumido junto con otro bien.

Bien de capital. Aquel que es empleado para la producción de otros bienes y servicios y no se agota en un solo proceso de producción.

Bien de consumo. Aquel bien que no será parte de un proceso productivo, porque está destinado a ser usado directamente por los consumidores.

Bien económico. Aquel bien que se caracteriza por su escasez relativa, y que por ello se transa en el mercado.

Bien divisible. Aquel que puede ser comprado en fracciones.

Bien indivisible. Aquel que sólo puede ser comprado por unidades enteras.

Bien inferior. Bien cuyo consumo disminuye al aumentar el ingreso de los consumidores.

Bien intermedio o insumo. Aquel bien que es sometido a transformaciones productivas para dar origen a otro bien o servicio.

Bien final. Aquel que puede ser utilizado sin necesidad de transformación, es decir, que no es utilizado como insumo. Puede ser bien de consumo o bien de capital.

Bien libre. Aquel que no es escaso ni puede ser propiedad privada.

Bien mixto. Bien que tiene características de bien privado y de bien público.

Bien normal. Bien cuyo consumo aumenta al aumentar el ingreso de los consumidores.

Bien privado. Bien cuyo consumo por parte de una persona reduce la posibilidad de consumo por otras. El consumo de este tipo de bienes, además, sólo puede ser realizado por las personas que paguen por él.

Bien público. Bien que cumple al menos una de las siguientes características: (a) el consumo de una persona no reduce las posibilidades de consumo de otros potenciales consumidores y (b) es imposible o muy costoso hacer que sólo tengan acceso a dicho bien quienes han pagado por su uso. La provisión de estos bienes debe ser financiada por el Estado mediante la imposición de tributos.

Bien sustituto. Se dice que dos bienes son sustitutos cuando uno puede ser consumido en lugar del otro.

Bien transable. Aquel susceptible de ser comerciado internacionalmente (exportado o importado) debido a la ausencia de costos significativos de comercialización o transporte. Su precio tenderá a ser igual al precio internacional, más aranceles y costos de transporte en moneda nacional.

Bolsa de valores. Mercado público en el que se efectúan operaciones de compra y venta de acciones, bonos y otros valores.

Bono. Documento que representa una deuda contraída por una institución, sea privada o pública, por un período de tiempo determinado y que compromete al deudor a pagar intereses.

Caja municipal de ahorro y crédito. Empresa financiera autorizada para captar recursos del público y cuya especialidad consiste en realizar operaciones de financiamiento, preferentemente a las pequeñas y microempresas.

Caja municipal de crédito popular. Empresa financiera especializada en otorgar crédito al público en general en base al empeño de bienes de valor.

Caja rural de ahorro y crédito. Institución autorizada para captar recursos del público y cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a la mediana, pequeña y microempresa del ámbito rural.

Canasta básica de consumo. Conjunto mínimo de bienes y servicios destinados a satisfacer las necesidades básicas de una familia típica del estrato socioeconómico de menores ingresos.

Canasta de consumo. Conjunto de bienes y servicios que son adquiridos por una familia típica o representativa de las familias de un país, o de una ciudad. Sirve de base para el cálculo del índice de precios al consumidor, que a su vez permite el cálculo de la inflación. La canasta de consumo oficial, utilizada por el Instituto Nacional de Estadística e Informática, incluye diversos bienes y servicios que están categorizados en los siguientes grupos: alimentos y bebidas; vestido y calzado; alquiler de vivienda, combustible y electricidad; muebles, enseres y mantenimiento de la vivienda; cuidados, conservación de la salud y servicios médicos; transportes y comunicaciones; esparcimiento, diversión, servicio cultural y de enseñanza, y otros bienes y servicios.

Cantidad demandada. Para cualquier bien o servicio, es la cantidad que los consumidores están dispuestos a adquirir a un determinado precio.

Cantidad ofertada. Para cualquier bien o servicio, es la cantidad que los productores están dispuestos a vender a un determinado precio.

Canon. Porcentaje de los ingresos obtenidos por la explotación de recursos naturales que se otorgan a la zona o región de donde éstos se extraen.

Capacidad instalada. Capacidad de producción que tiene una determinada empresa en función de la cantidad de factores de producción que tiene a su disposición para utilizar inmediatamente.

Capital. Factor de producción compuesto por aquellos bienes que son destinados a producir otros bienes. Véase bien de capital.

Cártel. Acuerdo o convenio entre varias empresas similares para evitar la mutua competencia y regular la producción, venta y precios en determinado mercado o campo industrial.

Ciclo económico. Período que comprende etapas de auge y recesión en la actividad económica de un país.

Circulante. Billetes y monedas emitidos por el BCRP y que se encuentran en poder del público.

Competencia. Rivalidad que se manifiesta entre los agentes económicos por lograr acceso a los bienes y servicios producidos, en el caso de los demandantes, o por captar un mayor número de clientes, en el caso de los ofertantes.

Competencia perfecta. Estructura de mercado en la que un número suficientemente grande de compradores y vendedores negocia de manera independiente, por lo que ninguno de éstos tiene influencia significativa en el precio.

Concesión. Modalidad de contratación que consiste en la cesión temporal (puede ser por plazos muy largos) del derecho a llevar a cabo una determinada actividad o aprovechar una fuente de recursos a cambio de un pago. Muchas veces se utiliza en relación al Estado, que puede otorgar en concesión el manejo de una carretera o la explotación de un bosque.

Conocimiento. Factor productivo. Capacidad humana para agregar valor económico a los bienes y servicios producidos mediante la aplicación de la innovación, la tecnología y la administración con el objeto de aumentar la productividad de las empresas.

Consumidor. Agente económico que consume bienes y servicios finales. Normalmente se le representa como una persona o una familia, aunque en realidad las empresas y otras instituciones también son consumidores finales para cierto tipo de bienes.

Consumo. Utilización directa de un bien o servicio.

Contrato. Pacto o convenio, oral o escrito, entre dos o más personas o instituciones que determina derechos y obligaciones para ambas partes sobre determinado tema. Por extensión, el documento que acredita dicho pacto.

Control de precios. Intervención del Estado en la fijación de precios de determinados bienes y servicios, lo que altera el normal funcionamiento del mercado.

Cooperativa de consumo. Agrupación de individuos con el fin de ofrecer a sus socios un bien o conjunto determinado de bienes a precios preferenciales.

Cooperativa de producción. Agrupación de pequeños productores o productores individuales con el fin de aprovechar posibles economías de escala.

Corto plazo. Para las operaciones financieras, se refiere a un período menor o igual a un año. En términos económicos, es aquel período de tiempo en el que la cantidad de por lo menos uno de los factores productivos no puede ser modificado.

Costos. Son los recursos que deben ser sacrificados para obtener algo, normalmente medidos en términos de dinero.

Costo de oportunidad. El valor más alto que podría ser generado si los recursos y/o factores productivos fueran destinados a actividades diferentes a aquellas en las cuales están siendo utilizados. Sirve para medir el costo de emplear tales recursos en una actividad en comparación con lo que podrían producir en su uso alternativo.

Costo de producción. Costos que se derivan de la transformación de insumos en bienes y servicios.

Costo de vida. Costo de una canasta de consumo, fijada en función del tipo de consumidor que se busca analizar.

Costo fijo. Es aquel que no varía al aumentar o reducir la producción.

Costo marginal. Es el costo adicional que genera producir una unidad más de producto.

Costo medio. Costo por unidad de producto. Resulta de dividir el costo total entre el volumen producido.

Costo social. Se refiere a los costos en los que incurre la sociedad como resultado del desarrollo de una determinada actividad económica. Incluye los costos privados de producción y las externalidades que ésta implique para la sociedad.

Crédito. Operación económica que consiste en la entrega de algún bien, servicio o dinero a cambio de una promesa de pago en el futuro y del pago de intereses. El crédito al implicar confianza en un comportamiento futuro del deudor significa un riesgo y normalmente requiere de alguna garantía o colateral. En contabilidad de empresas, se usa para designar una operación que incrementa sus activos, mientras que se utiliza el término débito cuando se registra una operación contraria.

Crédito blando. Préstamo con tasas de interés menores a las del mercado y/o largos períodos de gracia o de vencimiento.

Cheque. Medio de pago. Documento emitido por un banco que representa una orden de pago girada por el titular de una cuenta corriente.

Déficit. Situación en la cual los ingresos de un período son inferiores a los egresos en el mismo período. Se puede aplicar a diferentes campos: déficit fiscal si los ingresos del gobierno no cubren los egresos; déficit de la balanza comercial, si los ingresos por exportaciones no cubren los egresos por importaciones.

Deflación. Descenso general y sostenido del nivel de precios en una economía.

Demanda. La relación que existe entre la cantidad demandada y el precio para un determinado bien o servicio.

Demanda agregada. Es la demanda total por bienes y servicios de un país a los diferentes niveles generales de precios.

Demanda elástica. Demanda en que la cantidad demandada responde de manera muy sensible ante cambios en alguna otra variable económica, usualmente el precio de dicho bien.

Demanda inelástica. Demanda en que la cantidad demandada responde de manera muy poco sensible ante cambios en alguna otra variable económica, usualmente el precio de dicho bien.

Depreciación. Es la disminución en el valor de un activo debido al transcurso del tiempo o al desgaste asociado con su uso.

Depreciación de la moneda. Pérdida del valor adquisitivo de una moneda en relación a otra(s).

Depresión. Período prolongado en que el ritmo de la actividad económica decae, en ocasiones acompañado de deflación y altas tasas de desempleo.

Deseconomía de escala. Situación productiva en la que el incremento proporcional de todos los factores de producción trae consigo incrementos menos que proporcionales en la producción.

Desempleo. Conjunto de todas aquellas personas que no tienen un empleo, no están en el proceso de cambio hacia un nuevo empleo y no pueden encontrar trabajo a pesar de estarlo buscando activamente.

Desequilibrio. Cualquier situación en la que el precio existente en un mercado hace que las cantidades demandadas y ofertadas difieran entre sí, con lo que genera un exceso de oferta o de demanda.

Deuda externa. Deuda contraída con individuos, empresas o gobiernos extranjeros. Puede ser deuda pública (del Estado) o privada.

Deuda interna. Deuda contraída con individuos o empresas nacionales. Si no se especifica lo contrario, se sobreentiende que es deuda pública (del Estado).

Devaluación. Pérdida del valor de la moneda nacional respecto de las de otros países, usualmente el dólar americano, provocada por decisión de la autoridad monetaria de ese país.

Distribución. Actividad consistente en el traslado de bienes de su centro de producción a los puntos de venta.

Distribución del ingreso. Participación en el ingreso nacional de diferentes sectores de la población, normalmente reunida en grupos con niveles similares de ingresos.

Dividendo. Parte de las utilidades de una empresa que se destina para distribuir entre los accionistas. Puede ser en acciones o en efectivo.

Divisas. Dinero de aceptación internacional, básicamente oro monetario y algunas monedas extranjeras, tales como el dólar de los Estados Unidos de América, el marco alemán, el yen japonés.

Dow Jones. Índice promedio del precio de las acciones negociadas en la Bolsa de Valores de Nueva York (Wall Street).

Dumping. Exportación de un determinado producto a un precio menor al cual se vende en su país de origen con la finalidad de eliminar a los competidores en ese mercado para luego subir precios.

Economía. El estudio de la forma en que el hombre se organiza para enfrentar el problema básico de la escasez. Todas las sociedades tienen mayores deseos que recursos, por lo que requieren optar entre usos alternativos de estos recursos. Ciencia social que estudia las relaciones que se establecen entre los hombres en el proceso de producción, circulación, distribución y consumo de bienes y servicios.

Economía de escala. Situación productiva en la que un incremento proporcional en el uso de todos los factores productivos de una empresa trae consigo aumentos más que proporcionales en la producción.

Economía informal. Sector de la economía compuesto por aquellas unidades productoras que no están registradas legalmente y que operan al margen de diversas regulaciones.

Eficiencia económica. Tecnología que, dados los precios de los diversos factores productivos, permite producir con los menores costos posibles.

Eficiencia tecnológica. Técnicas de producción que no desperdician factores productivos, pero que no necesariamente suponen el menor costo posible.

Elasticidad cruzada de la demanda. Medida del grado de respuesta en la cantidad demandada de un determinado bien ante cambios en el precio de otro bien, sustituto o complementario.

Elasticidad precio de la demanda. Medida del grado de respuesta de la cantidad demandada de un bien ante cambios en su precio.

Elasticidad precio de la oferta. Medida del grado de respuesta de la cantidad ofertada de un bien ante cambios en su precio.

Elasticidad ingreso. Medida del grado de respuesta de la cantidad demandada de un bien ante cambios en el ingreso de los consumidores.

Emisión inorgánica. Se utiliza comúnmente para referirse a la emisión de billetes por parte del BCRP sin el respaldo de mayores divisas o mayor producción en la economía, lo que implica un efecto inflacionario.

Empleo. Conjunto de personas que en un momento determinado se encuentran trabajando o en espera de iniciar un nuevo trabajo.

Empresa. Es la unidad productora que tiene por finalidad combinar los factores de producción para elaborar bienes y servicios que satisfagan deseos o necesidades de los consumidores.

Empresa individual. Tipo de empresa constituida por un solo propietario.

Edpyme (Empresa de Desarrollo de la Pequeña y Microempresa). Aquella cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento, preferentemente a los empresarios de la pequeña y mediana empresa.

Empresa de arrendamiento financiero. Empresa del sistema financiero cuya especialidad consiste en la adquisición de bienes muebles e inmuebles, los que serán alquilados a personas o instituciones.

Encaje bancario. Porcentaje de los depósitos del público que los bancos no utilizan para colocarlos en forma de préstamos. Comprende el encaje legal, que es fijado por el BCRP, y las reservas que los bancos determinan voluntariamente para hacer frente a posibles retiros.

Encaje legal. Porcentaje de los depósitos bancarios que los bancos están obligados a depositar en el BCRP.

Equilibrio general. Situación en la que todos los mercados de una economía están simultáneamente en equilibrio. Rama de la teoría microeconómica que estudia las condiciones a través de las cuales todos los mercados de una economía pueden alcanzar el equilibrio y las características de esta situación.

Escasez. Problema que da origen a la ciencia económica, que se deriva de la existencia de deseos ilimitados en los seres humanos y recursos finitos para hacerles frente.

Especulación. Compra (o venta) de bienes, valores o moneda con la única finalidad de revenderlos (o recomprarlos) en un corto plazo para obtener una utilidad debido a las variaciones en sus precios.

Esperanza de vida. Estimación estadística del número probable de años de vida de una persona promedio. Está referida a una sociedad en particular y se analiza como un indicador de las condiciones de vida que ésta ofrece a sus miembros.

Estanflación. Situación de recesión acompañada de inflación.

Evasión fiscal. Conjunto de acciones ilegales de los contribuyentes cuyo objetivo es evitar el pago de impuestos a los que están obligados. Monto total que el fisco deja de recaudar por este efecto.

Excedente del consumidor. Diferencia a favor del consumidor entre el monto que está dispuesto a pagar por un bien y el que finalmente paga.

Exportación. Venta de productos nacionales (bienes y servicios) a un mercado extranjero.

Exportación no tradicional. Exportación de productos que tienen cierto grado de transformación o aumento de su valor agregado y que históricamente no se transaban con el exterior en montos significativos.

Exportación tradicional. Productos de exportación que históricamente han constituido la mayor parte del valor de las exportaciones peruanas.

Externalidades. Efectos de las acciones de unas personas sobre otras sin que exista una compensación de por medio.

Factores productivos. Recursos utilizados en la producción: recursos naturales, trabajo, capital y conocimiento.

Factores fijos de producción. Factores empleados por una unidad productora, cuya cantidad no puede ser variada en el corto plazo.

Factores variables. Factores empleados por una unidad productora, cuya cantidad puede ajustarse según cambie el nivel de producción.

Falla de mercado. Situaciones específicas en las que el funcionamiento del mecanismo de mercado no permite sacar pleno provecho de los recursos productivos o se deja de proveer bienes y servicios socialmente deseables.

Financiamiento. Obtención de recursos para la realización de alguna actividad económica.

Financiera. Institución autorizada para captar recursos del público y cuya especialidad consiste

en facilitar las colocaciones de primeras emisiones de valores, operar con valores mobiliarios y brindar asesoría de carácter financiero.

Finanzas públicas. Parte de la ciencia económica cuyo campo de estudio se centra en la acción del gobierno y del sector público en general. Analiza el proceso de obtención y gasto de los recursos del Estado.

Flat (inglés). Término utilizado para referirse a una tasa impositiva única, aplicable a diferentes productos y/o actividades por igual.

Flete. Costo de transporte de mercancías.

Fuga de capitales. Transferencia de capitales o fondos de inversión al exterior que puede generarse por diversos motivos. Por ejemplo, es frencuente la fuga de capitales para evitar controles y regulaciones del Estado existentes o que se espera sean aplicados en el país de origen.

Ganancia. Utilidad obtenida de una actividad económica, normalmente la actividad empresarial. En términos contables, es igual a la diferencia entre el total de ingresos y costos.

Gastos corrientes. Pagos no recuperables de carácter constante que efectúa una institución para operar normalmente. Comprende los gastos en planilla, pagos por alquiler y servicios (luz, agua, teléfono, arbitrios municipales). En Finanzas Públicas, se aplica a los gastos que el Estado debe hacer todos los meses, como parte de su operación normal.

Gastos de capital. Pagos realizados por una institución para ampliar su capacidad de producción.

Giro bancario. Documento emitido por una institución bancaria para realizar un pago en favor de una persona determinada por encargo de una tercera.

Gravamen. Tributo.

Hiperinflación. Proceso de inflación creciente. Aunque resulta arbitrario fijar una línea divisoria que distinga una inflación de una hiperinflación, ésta ha sido tradicionalmente fijada en 50% al mes.

Hipoteca. Contrato mediante el cual un deudor utiliza la propiedad de un inmueble como garantía por el préstamo otorgado, aunque conserva el control sobre el bien hipotecado.

Holding. Sociedad que controla a otras mediante la propiedad de la mayoría (o, en algunos casos, un porcentaje significativo) de sus acciones.

IDH (Índice de Desarrollo Humano). Elaborado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo con el objeto de medir el progreso de las naciones. Incorpora indicadores como la esperanza de vida al nacer y el ingreso per cápita, así como las tasas de alfabetismo y de escolaridad

IGV (Impuesto General a las Ventas). Grava la venta de virtualmente todos los bienes y servicios en la economía con una tasa única. Se permite descontar los pagos del impuesto incurridos en la compra de insumos. Es equivalente al impuesto al valor agregado de otros países.

ISC (Impuesto Selectivo al Consumo). Grava el consumo de determinados bienes y servicios con una tasa que puede ser diferente en cada caso.

Indexación. Procedimiento por el cual los valores de una o más variables se ajustan periódicamente en función de un índice de precios o de la evolución del tipo de cambio. En este último caso, se habla de dolarización.

Indicadores económicos. Son datos estadísticos que miden el comportamiento de diferentes variables de la actividad económica para evaluar mejor el estado de la economía y tener elementos para predecir su evolución.

Índice. Coeficiente que sirve de base de comparación de una o más variables en diferentes períodos. Normalmente, el valor de dicha(s) variable(s) se hace equivalente a 100 en el año base, y se obtiene el valor para cualquier otro período mediante una regla de tres.

Índice de pobreza. Indicador que se obtiene mediante un promedio ponderado de diferentes indicadores socioeconómicos. Tiene por objeto estimar el nivel de vida de diferentes sectores de la población.

Índice de precios al consumidor. Índice que mide el nivel general de precios que afecta el consumo familiar en la economía. Para efectos del cálculo del índice de precios, se identifica primero una canasta de consumo mediante una encuesta de patrones de gasto y consumo de las familias. Una vez identificada esta canasta de consumo en el año base se realiza el seguimiento periódico de la evo-

lución de los precios de los productos comprendidos en dicha canasta en diversos mercados. La variación de este índice indica la tasa de inflación existente entre dos períodos determinados.

Inflación. Aumento general y sostenido de los precios con la consecuente pérdida del valor adquisitivo de la moneda. Variación porcentual en el índice de precios al consumidor.

Ingreso. Flujo de dinero o de bienes o servicios valorizados a precios de mercado que son recibidos por un agente en un período de tiempo determinado. Cuando se expresa en valores monetarios, se le llama ingreso nominal. También puede expresarse en términos de capacidad de compra (ingreso real), dividiendo el ingreso nominal por el índice de precios respectivo.

Ingreso nacional. Valor de la producción nacional en términos de los ingresos del trabajo y de la propiedad de los demás factores productivos: recursos naturales, capital y conocimiento.

Indecopi (Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de Protección de la Propiedad Intelectual). Institución pública cuya finalidad es promover y hacer cumplir las reglas del libre mercado, basadas en la libre y leal competencia y la protección de la propiedad intelectual y de los derechos de los consumidores. La función del Indecopi no es sustituir las decisiones de empresas y consumidores, sino asegurar un conjunto de reglas claras que permitan lograr la eficiencia en la asignación de recursos.

INEI (Instituto Nacional de Estadística e Informática). Organismo público descentralizado y central del Sistema Nacional de Estadística e Informática, responsable de normar, plantear, dirigir, coordinar y supervisar las actividades estadísticas e informáticas oficiales del país.

Intercambio. Comercio de bienes y servicios.

Interés. Renta que percibe el acreedor por sus préstamos y el ahorrista por sus depósitos. Se dice también que el interés es el precio por el uso del dinero o del capital.

Intervencionismo. Políticas gubernamentales consistentes en la implementación de diversas medidas orientadas a evitar o alterar los efectos del funcionamiento de los mercados: restricciones al libre comercio con el exterior, prohibiciones o requerimiento de permisos especiales para realizar diversas actividades económicas, control de operaciones en moneda extranjera, controles y regulaciones sobre la tasa de interés y el destino de los préstamos del sistema financiero, control de precios.

Inventarios. Mercaderías producidas con anterioridad y almacenadas para hacer frente a cambios repentinos en la demanda.

Inversión. Parte de los ingresos que se destina a la realización de proyectos que tienen por objeto ampliar, mejorar o innovar la capacidad productiva. Se le llama también inversión bruta, que se descompone en inversión de reposición (lo que es necesario invertir para reponer el capital actual del desgaste que implica el uso y el paso del tiempo) e inversión neta, que es la que propiamente amplía el *stock* de capital disponible.

Inversión financiera. Compra de activos financieros (bonos, acciones, obligaciones). Se distingue de inversión directa, que es el establecimiento de facilidades físicas de producción.

Jornal. Remuneración diaria al trabajo de obreros y operarios.

Largo plazo. Para las operaciones financieras, se refiere a un período mayor de cinco años. En términos económicos, período en el que se puede variar la cantidad de todos los factores de producción.

Leasing. Arrendamiento financiero. Alternativa de financiamiento que le permite a una persona o empresa usar un bien, propiedad de un tercero, a cambio del pago de una cuota periódica por un plazo determinado. Frecuentemente quien arrienda el bien bajo este sistema tiene la opción de comprarlo al término del contrato.

Letra de cambio. Documento por el cual una persona encarga a otra el pago de una suma de dinero. La existencia de una letra de cambio debidamente llenada es documento suficiente para que un juez ordene el pago de la deuda que la letra sustenta. Las letras de cambio pueden ser endosables. Si una letra no es pagada en la fecha prevista, debe presentarse ante un notario público para ser protestada dentro del plazo que la ley establece.

Ley de los rendimientos decrecientes. Proposición de la ciencia económica que señala que cuando se utiliza más y más de un factor de pro-

ducción variable, mientras el resto de factores permanece fijo, el producto marginal y -posteriormente- el producto promedio se reducen a partir de cierto punto.

Ley de la demanda. Proposición de la ciencia económica que sostiene que a medida que el precio de un bien aumenta, la cantidad demandada de dicho bien disminuye.

Ley de la oferta. Proposición de la ciencia económica que sostiene que a medida que el precio de un bien aumenta, la cantidad ofertada de dicho bien también aumenta.

Libor (London Interbank Offered Rate). Tasa de interés preferencial que se cobra en las operaciones de crédito interbancario en el mercado de Londres.

Licitación. Mecanismo por el cual diversos postores compiten entre sí para adjudicarse un derecho, que puede ser la construcción de una obra, la compra de activos del Estado en el caso de una privatización. Se trata de un mecanismo usualmente utilizado por entidades públicas, pero no exclusiva de éstas.

Línea de presupuesto. Representación gráfica mediante la cual se muestran las máximas posibilidades de consumo de una unidad consumidora.

Lucro. Beneficio o provecho que se obtiene de una inversión. Usualmente se hace referencia también al término afán o fines de lucro para distinguir a las empresas privadas de otras instituciones privadas no lucrativas, como las de orden religioso, clubes diversos, instituciones de beneficencia.

Macroeconomía. Es el estudio del comportamiento de la economía como un todo. La economía se desagrega en grandes categorías que se consideran suficientemente homogéneas (agregados económicos, tales como el consumo, la inversión) y se estudia el comportamiento de estos agregados y sus relaciones de causa-efecto. Aunque inicialmente no fue así, crecientemente la teoría macroeconómica se está basando en el comportamiento microeconómico de los diversos agentes económicos que afectan la evolución de los agregados macroeconómicos.

Materia bruta. Son los recursos naturales en su estado original.

Materia prima. Es la materia bruta después de ser extraída; puede ser utilizada como insumo.

Mecanismo de coordinación. Mecanismo a través del cual las acciones de diferentes agentes económicos son armonizadas de manera que la sociedad produzca los bienes y servicios que van a ser requeridos.

Mecanismo de mercado. Mecanismo de coordinación en que la libre fluctuación de los precios es la manera en que las cantidades ofertadas y demandadas coinciden, con lo que se satisface las necesidades de los consumidores.

Mecanismo de planificación o dirigido. Mecanismo de coordinación basado en las decisiones de una autoridad central que define cuánto y a qué precio se producirá en los mercados.

Mercado. Conjunto de transacciones económicas entre ofertantes y demandantes de un bien o servicio. Lugar donde se ofrecen productos.

Mercado de factores. Mercado en el que se negocian los factores productivos: trabajo, capital, recursos naturales y conocimiento.

Mercado libre. Mercado donde la oferta y la demanda interactúan sin mayor intervención que la que es estrictamente necesaria.

Mercado negro. Negociación clandestina de un bien o servicio cuyo comercio está prohibido por ley o sujeto a control de precios.

Microeconomía. Rama de la economía que estudia el comportamiento económico de las unidades individuales, tales como los hogares y las empresas, y de las relaciones que se establecen entre sí.

Modelo económico. Descripción simplificada de la realidad económica que intenta resaltar las relaciones más importantes entre diferentes variables.

Monopolio. Presencia de una sola empresa en un mercado, la cual tiene amplia libertad para fijar precios ante la inexistencia de competidores.

Monopolio legal. Monopolio establecido por ley. Ha sido usual en el caso de empresas estatales, a las que se les confería el monopolio legal en su actividad económica.

Monopolio natural. Mercado que presenta barreras naturales a la entrada de nuevas empresas, porque solo una empresa puede operar en condiciones rentables o económicamente eficientes (red de agua potable y desagüe).

Monopsonio. Mercado caracterizado por la existencia de un solo comprador y muchos proveedores de un determinado bien o servicio. Presenta características análogas al monopolio.

Obligación. Todo aquello que supone una deuda, compromiso o deber de una persona en favor de otra.

Oferta. Relación entre cantidad ofertada y precio para un determinado bien o servicio.

Oligopolio. Presencia de un reducido número de empresas en un mercado, lo que puede dar origen a cárteles u otros comportamientos que vayan en detrimento de los consumidores.

ONG (Organismo no Gubernamental). Institución privada sin fines de lucro que desarrolla actividades para beneficio de la comunidad. Las ONG tienen diferentes fines (salud, educación, cultura, investigación, deporte) y financian sus actividades por diversos medios (donaciones de nacionales y extranjeros, prestación de servicios diversos y actividades para recaudar fondos).

Onza troy. Medida de peso equivalente a 31.1035 gramos que se utiliza en el mercado internacional para operaciones comerciales en metales preciosos.

Operaciones bursátiles. Negociaciones a través de la bolsa de valores.

Pagaré. Documento que contiene una promesa de pago de una cantidad determinada en una fecha fija. Cuando se extiende a favor de una persona o institución se llama pagaré nominativo. Si es exigible por cualquiera se llama pagaré al portador. La existencia de un pagaré debidamente llenado es prueba suficiente para que un juez ordene el pago de la deuda que en él se sustenta.

Pasivo. Término usado para indicar las deudas o compromisos de pago de una persona, empresa o institución.

Patente. Certificado entregado por una autoridad al inventor o creador de una idea, un procedimiento o un producto y por el cual se le aseguran los derechos exclusivos sobre el aprovechamiento comercial de su obra.

Patrimonio. Riqueza de una persona o institución, constituida por la diferencia entre los activos y pasivos.

Per cápita. Por habitante.

Pobreza. Condición de insuficiencia de recursos para satisfacer necesidades básicas.

Pobreza crónica. Situación de pobreza que viene de tiempo atrás. En el Perú, se identifica la pobreza crónica cuando existen carencias fundamentales en relación a la educación (jefe del hogar analfabeto), la salud (falta de agua potable) y la vivienda (techo de estera o paja).

Pobreza extrema. Situación de pobreza en la que los ingresos no alcanzan para satisfacer siquiera las necesidades alimentarias.

Poder adquisitivo. Usualmente utilizado en relación a las personas para hacer referencia a la capacidad económica para adquirir bienes y/o servicios. También puede utilizarse en relación a la moneda de un país para referirse a la cantidad de bienes y servicios que se adquieren con una suma determinada respecto a la cantidad que se habría adquirido en un período anterior con esa misma suma.

Política económica. Conjunto de acciones llevadas a cabo por los gobiernos con la finalidad de alcanzar determinados objetivos económicos. Estrategia de una gobierno para encarar los problemas económicos.

Precio. Es el pago que hacemos en moneda por un bien o servicio recibido.

Precio CIF. Precio que incluye el importe de los seguros y fletes. Proviene del inglés *cost, insurance and freight.*

Precio de equilibrio del mercado. Precio que iguala las cantidades ofertadas y demandadas de un bien o servicio.

Precio FOB. Precio de un bien puesto a bordo del vehículo que lo transportará a su destino. Es decir, representa el costo del producto que se pretende importar, que incluye el costo de embalaje y flete hasta el vehículo de transporte. Proviene del inglés *free on board.*

Precio relativo. Precio de un bien en relación a otro.

Presión tributaria. Relación entre los ingresos tributarios y el PBI.

Presupuesto. Estimado de ingresos y programación de gastos para un período futuro en relación a una institución o persona. Muchas veces cuando se le menciona sin indicar a quien corresponde, se entiende que se alude al Presupuesto Público.

Prime Rate. Tasa de interés activa preferencial que un banco de los Estados Unidos de América cobra a sus mejores clientes. La tasa Prime Rate tiende a estandarizarse en toda la banca cuando un banco grande la modifica.

Privatización. Proceso mediante el cual el Estado transfiere la propiedad de las empresas estatales o activos de su propiedad a agentes privados.

Productividad. Relación entre la producción obtenida y los recursos empleados para conseguirla.

Producción. El acto de transformar factores productivos en bienes y servicios que son demandados para ser consumidos e invertidos.

Producto. Bien o servicio que resulta de transformar factores productivos para satisfacer demandas de consumidores e inversionistas. En macroeconomía se utiliza a veces para referirse al Producto Nacional Bruto (PNB).

PBI (Producto Bruto Interno). Medida agregada de la producción de una economía que refleja el flujo de bienes y servicios producidos en el territorio de un país en un determinado período de tiempo.

Razón social. Nombre por el cual es conocida legalmente una empresa.

Recesión. Insuficiencia en el crecimiento de la actividad económica. Se diferencia de la depresión, que es una recesión mucho más severa y prolongada. La recesión no necesariamente implica que el PBI no crece o disminuye, sino que su ritmo de crecimiento se encuentra bastante por debajo de lo esperado.

Recursos naturales. Factor productivo. Elementos de la naturaleza que son empleados en la producción de bienes y/o servicios.

Refinanciación de la deuda. Es la nueva programación de pago de una deuda, que no ha sido oportunamente cancelada.

Regalía. Beneficios que se recibe en dinero o en especies por la transferencia del dominio, uso, goce o por la cesión de derechos sobre un bien intangible.

Rendimientos a escala. Aplicable a las empresas o unidades productoras, hace referencia a cuanto se incrementa el producto cuando se amplía la escala de producción, considerando todos los factores productivos. Específicamente, alude a la proporción en que aumenta el volumen de producto en relación al incremento de los factores de producción. Si el producto aumenta en proporción mayor que el de todos los factores, existen rendimientos a escala creciente; si el producto aumenta en la misma proporción que los factores de producción, rendimientos a escala constantes; si el producto aumenta en una proporción menor que los factores de producción, rendimientos a escala decrecientes.

Rentabilidad. Rendimiento económico de una inversión. Normalmente se expresa en términos porcentuales.

Reservas internacionales brutas. Conjunto de activos financieros internacionales que posee un país y que son administrados por el BCRP. Estas reservas están constituidas en su mayor parte, por divisas, depósitos en el extranjero, tenencia de oro y otros valores.

RIN (Reservas Internacionales Netas). Diferencia entre los activos y pasivos internacionales. Las RIN muestran la liquidez internacional de un país y su capacidad financiera con relación a otros.

Restricción presupuestaria. Límite de las opciones de consumo determinado por el nivel de ingreso y la estructura de precios relativos.

Salario. Retribución que obtienen los trabajadores por su labor. Puede expresarse en términos monetarios o nominales o en términos reales, en cuyo caso debe descontarse el efecto de la inflación.

Sector primario. Actividad productiva en la que se extraen recursos naturales para elaborar bienes a ser utilizados directamente o a través de insumos: minería, pesca y agricultura.

Sector secundario. Actividad productiva en la que se transforma materia prima en insumos y éstos en bienes finales.

Sector terciario. Actividad productiva de prestación de servicios.

Servicios. Actividades que realizan las personas y que sirven para satisfacer necesidades de terceros.

Servicio de deuda. Comprende el pago del principal e intereses de una deuda.

Sistema financiero. Conjunto de instituciones autorizadas para recaudar fondos del público y luego canalizarlos a la actividad productiva. Esta labor de intermediarios les permite realizar operaciones de financiamiento, otorgar créditos, recibir depósitos a plazos con interés, emitir bonos.

Sobregiro. Crédito bancario que se origina cuando un cliente con autorización del banco gira cheques por un valor mayor al saldo que mantiene en su cuenta corriente.

Sobretasa. Impuesto adicional que se aplica sobre el arancel *ad valorem* (sobre el valor) de algunos productos. En el Perú se aplica a una serie de productos agropecuarios.

Spread financiero. Diferencia entre lo que rinde el dinero y lo que cuesta. Diferencia entre las tasas de interés activa y pasiva.

Subsidiaria. Empresa controlada por otra empresa llamada empresa matriz. Dicho control se logra generalmente mediante la adquisición de acciones para dirigir su política. Las subsidiarias pueden estar en el mismo país o en el extranjero.

Subsidio. Transferencia de recursos del Estado a empresas o consumidores. Los subsidios pueden ser indirectos o directos, dependiendo de si el Estado transfiere estos recursos al grupo beneficiario a través de intermediarios o no.

Sunat (Superintendencia Nacional de Administración Tributaria). Entidad autónoma encargada de la administración de los ingresos tributarios del gobierno central.

Superávit. Situación en la cual los ingresos de un período superan los egresos en el mismo período. Se puede aplicar a diferentes campos: superávit fiscal si los ingresos del gobierno superan los egresos; superávit de la balanza comercial, si los ingresos por exportaciones superan los egresos por importaciones.

Tasa de interés. Precio que se paga por el uso del dinero de terceros. También precio que se paga por préstamos o rendimiento que se obtiene al hacer un depósito.

Tasa de interés activa. Precio que cobra una persona o institución crediticia por el dinero que presta.

Tasa de interés pasiva. Precio que una persona o institución tiene que pagar por el dinero que recibe en calidad de depósito.

Tasa de mortalidad. Número de defunciones ocurridas en un año por cada 1,000 habitantes (expresadas en tanto por mil). Cabe indicar que también se puede obtener tasas de mortalidad por tramos de edad específicos y por causas.

Tasa de mortalidad infantil. Número de defunciones de niños menores de un año de edad por cada 1,000 niños nacidos vivos en un período determinado.

Tasa de natalidad. Relación entre el total de niños nacidos vivos en un año y la población del mismo año. Se expresa en tanto por mil.

Tasa impositiva. Porcentaje que se aplica para el cálculo de un determinado impuesto.

Términos de intercambio. Relación entre el precio de las exportaciones e importaciones de un país. Indica la cantidad de importaciones que se puede comprar con las exportaciones del país. El cálculo de este valor se hace a partir de un promedio ponderado de las principales exportaciones e importaciones del país.

Tecnología. Conjunto de formas o métodos de producción que se emplean para la elaboración de un producto.

Tesoro Público. Ente administrador de los ingresos y egresos del gobierno central. Depende del Ministerio de Economía y Finanzas.

Tipo de cambio. El precio de una moneda en términos de otra.

Trabajo. Factor productivo. Actividad física e intelectual que los seres humanos realizan para crear o producir bienes y servicios.

Trading. Empresas especializadas en el comercio internacional que contribuyen a unir la oferta y la demanda de productos, con lo que vinculan al productor local con el consumidor de otros países, beneficiándose ambas por la intervención de una organización que facilita estudios de mercado, asesoría, financiamiento y promoción.

Transacción. Trato, convenio, negocio.

UIT (Unidad Impositiva Tributaria). Índice en base al cual se establece año a año una serie de variables tributarias, tales como los montos exonerados del impuesto a la renta, el valor de ventas anuales que determina si una empresa está afecta al régimen simplificado.

Utilidad. Satisfacción o beneficio subjetivo que se obtiene por el consumo de un determinado bien.

Utilidad marginal. Es el incremento en la satisfacción del consumidor que se produce por efecto de un aumento pequeño en el consumo de un determinado bien o servicio.

Valor agregado. Diferencia entre el ingreso total obtenido por una empresa y el costo de las materias primas y bienes intermedios utilizados para obtener dicho ingreso. Es el valor que el proceso productivo de una empresa añade a las materias primas o bienes intermedios empleados, gracias a la utilización de los diversos factores productivos.

Ventaja comparativa. Teoría formulada inicialmente por el economista inglés David Ricardo, según la cual los países que se especialicen en la producción de aquellos bienes que produzcan más eficientemente en términos relativos que los otros países, obtendrán una máxima ganancia neta, gracias a la especialización y al intercambio comercial. La teoría de las ventajas comparativas es el sustento para la recomendación de las políticas de libre comercio.

ECONOMÍA PARA TODOS
Texto y guía de consulta

Edición general :	Gabriel Ortiz de Zevallos M.
Edición ejecutiva :	Alejandra Núñez T.
Redacción :	Ernesto López M.
Coordinación :	Rosa Ana Balcázar S. Milagros Echecopar K.
Elaboración de borradores :	Ronald Coleridge G. Milagros Montenegro C. Pablo Rieckhof M. Luis Felipe Gonzales del Riego C.
Edición gráfica :	ORFO
Caricaturas :	Pepe San Martín E.
Coloreado :	Judith Rodrigo P.A.
Fotografías :	Renzo Uccelli M., Billy Hare, Enrique Prochaska y archivo revista DEBATE.
Paginación :	Mario Popuche Ll.
Corrección :	José de la Cruz R.
Impresión :	Asociación Editorial Stella Av. Los Frutales 344 - Ate

Auspiciado por indecopi